

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

DE LA
VENTE A TEMPÉRAMENT
D'OBJETS MOBILIERS

SES ANALOGIES AVEC LA VENTE
ET AVEC LE LOUAGE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Soutenue le Samedi 23 Janvier 1909, à 3 heures,

PAR

ISMAEL CHAUVEAU

Président : M. AMBROISE COLIN, professeur.

*Suffragants : { MM. AUDIBERT, professeur.
GARÇON, professeur.*

PARIS

A. PEDONE, ÉDITEUR

LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS
13, RUE SOUFFLOT, 13

1909

THÈSE
POUR
LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

DE LA

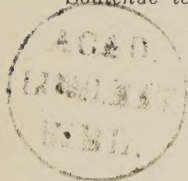
VENTE A TEMPÉRAMENT
D'OBJETS MOBILIERS

SES ANALOGIES AVEC LA VENTE

ET AVEC LE LOUAGE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Soutenue le Samedi 23 Janvier 1909, à 3 heures,



PAR

ISMAEL CHAUEAU

Président: M. AMBROISE COLIN, professeur.

*Suffragants: { MM. AUDIBERT, professeur.
GARÇON, professeur.*

PARIS

A. PEDONE, ÉDITEUR

LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS

13, RUE SOUFFLOT, 13

1909



Digitized by the Internet Archive
in 2026

DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT D'OBJETS MOBILIERS

Ses analogies avec la vente et avec le louage.

INTRODUCTION HISTORIQUE

A l'époque contemporaine, un grand nombre de conventions, qui n'étaient pas connues du code civil, sont apparues.

Un certain nombre de contrats sont organisés dans le code civil ; chacun d'eux représente une opération concrète, et les règles qui leur sont applicables varient suivant le but économique que les parties ont cherché à atteindre. Nous sommes loin de l'époque romaine, où la réglementation des contrats n'était nullement fondée sur une conception psychologique, et où les opérations juridiques étaient réalisées par des actes essentiellement abstraits. Aujourd'hui, la vente, le louage et les divers contrats organisés par le législateur sont régis par des principes différents. Suivant que la prestation du débiteur est due à tel titre ou à tel autre, le caractère et les conséquences juridi-

ques de l'opération varient, et le motif, pour lequel chaque partie s'est engagée, influe sur l'étendue et la portée de l'obligation. Le contrat, envisagé comme opération concrète, produit des obligations dont le caractère se rattache intimement au motif économique de l'acte. Toute autre a été sur ce point la législation romaine, qui est fondée avant tout sur le caractère abstrait du contrat. Bien que connaissant les opérations juridiques concrètes, le droit romain ne les a réalisées, au début surtout, que par des actes essentiellement abstraits. Il se préoccupe, sans doute, dans une certaine mesure de la protection du débiteur. Il ne pousse point cependant cette préoccupation jusqu'à rechercher le motif immédiat, la cause normale et naturelle de l'obligation. C'est ainsi que la vente et le louage ont existé à Rome dès l'époque primitive (1). Seulement les obligations qui en proviennent, celles du vendeur et de l'acheteur, sont indépendantes l'une de l'autre, elles sont constituées au début par deux stipulations qui ne se rattachent nullement par un lien réciproque.

Le code civil ne se réfère nullement à cette tradition, puisqu'il contient pour chaque type de contrat une organisation particulière et originale ; les règles de fond qui dominent chacun d'eux, quant à sa for-

(1) Girard, *Manuel de droit romain*, 4^e édit., 1906, p. 538 et 566,

mation et quant à ses effets, sont loin d'être les mêmes pour chacun des types de contrat prévus par le code civil ; et, bien qu'il existe, au *Titre des Obligations*, un ensemble de règles générales qui sont applicables à toutes les conventions (art. 1101 et s.), il n'est point exagéré d'affirmer qu'en présence de la multiplicité des détails des prescriptions relatives à chaque convention, le droit commun des obligations n'a plus qu'une importance secondaire. Tel est le résultat de l'individualisation des contrats, c'est-à-dire d'une classification de plus en plus accentuée des divers types de conventions auxquelles peuvent recourir les hommes dans leurs relations d'affaires.

Les habitudes romaines, en vertu desquelles la réglementation des droits du créancier, le système des voies d'exécution, l'étendue de la prestation à fournir par le débiteur étaient identiques, quel que soit le contrat envisagé, vente, louage, etc., ne subsistent plus aujourd'hui que comme le souvenir d'un état social et juridique disparu. D'ailleurs, si, malgré leur diversité, ces opérations se concluaient toujours de la même manière, c'est parce que les Romains connaissaient un mode de contracter : la stipulation, qui se prêtait à toutes les combinaisons possibles et qui permettait d'imprimer la force obligatoire aux conventions les plus variées. Le droit romain peut donc être caractérisé, dans la majeure partie de sa durée, par

ce trait essentiel qu'il a été dominé par la notion du contrat abstrait, du contrat envisagé comme procédé d'engagement, alors que le droit moderne le regarde avant tout comme une opération concrète. Même arrivée à son plus haut degré de perfection, la législation romaine n'a jamais connu que huit contrats individualisés, lesquels se divisent en deux groupes : quatre contrats consensuels : la vente, le louage, la société et le mandat, et quatre contrats réels formés par la remise de l'objet de la prestation : le prêt de consommation ou *mutuum*, le prêt à usage ou *commodat*, le dépôt et le gage.

Lorsque, par la suite, ces procédés d'engagement ont été reconnus insuffisants, par rapport à la variété des relations d'affaires susceptibles de se former entre les hommes, un nouveau type de contrat a été imaginé. Il était destiné à rendre possibles les opérations les plus diverses : c'était le contrat innomé, mais ce nouveau type de contrat présentait encore un caractère abstrait, de sorte que le caractère primitif de la théorie des obligations, l'usage des moyens abstraits de s'engager, a persisté jusqu'à la fin de la civilisation romaine.

Il est évident que, du jour où les contrats réels et consensuels apparurent, l'économie de l'ancienne législation fut quelque peu bouleversée. Auparavant, on ne tenait pas compte du but économique poursuivi par

les parties. Il y avait, avant tout, lieu d'examiner si le consentement avait été astreint aux formes voulues. Mais du jour où, dans huit hypothèses, les opérations juridiques prirent une forme concrète, le consentement fut examiné en lui-même, séparément de la forme qu'il avait revêtue ; le mouvement d'individualisation des contrats s'accrut. Cette transformation fut le résultat de l'habitude prise, sous l'empire d'un goût plus prononcé pour la philosophie, de procéder à une analyse psychologique plus minutieuse du consentement. Du moment qu'on accorda au consentement des effets obligatoires en dehors de toute forme et de l'observation de toute cérémonie sacramentelle, on s'éleva davantage à une conception philosophique du contrat et il est vraisemblable que la propagation des doctrines stoïciennes à Rome ne demeura pas étrangère à ce progrès.

L'analyse psychologique du consentement, étant ainsi entrée dans les procédés de raisonnement des jurisconsultes romains, exerça une influence prédominante sur la modification du concept de contrat.

Cependant, quelque important qu'ait été le progrès accompli, il est évident qu'une liste aussi réduite que celle de huit contrats est bien étroite pour donner satisfaction à tous les besoins sociaux des individus. Il y avait donc, de toute nécessité, obligation pour les Romains de maintenir le caractère formaliste des mo-

des d'engagement et de conserver les procédés abstraits pour toutes les opérations qui ne pouvaient rentrer dans la classification des contrats connus. D'ailleurs, il ne faut pas oublier que, même dans les contrats individualisés, les conventions dérogatoires à l'usage n'emportaient pas par elle-mêmes force juridique. Le formalisme reprenait son empire à leur égard, et elles devaient être conclues comme *pacta adjecta*. Enfin, la règle traditionnelle, d'après laquelle la simple convention est impuissante à créer des obligations, « *nuda pactio obligationem non parit* », conservait son efficacité pour tous les cas, aujourd'hui si nombreux, où la convention arrêtée entre les parties ressemble par certains côtés à la vente et par d'autres au louage. Des conventions de cette nature devaient être passées dans le moule de la stipulation pour produire des conséquences juridiques.

Entre le droit romain et la législation moderne, il n'y a peut-être pas d'antithèse juridique plus frappante que la manière dont les contrats sont réglementés dans les deux civilisations. A la vérité, le nombre des contrats réglementés par le Code de 1804 n'a pas sensiblement augmenté depuis l'époque romaine ; à la liste des huit contrats que connaissaient les Romains, le code civil s'est borné à ajouter quatre contrats nouveaux : l'échange, les contrats aléatoires, le cautionnement et la transaction. Mais, si l'horizon

des idées juridiques ne semble pas s'être élargi sensiblement quant au nombre des contrats en vigueur pour satisfaire aux exigences de la vie sociale, il convient de corriger immédiatement cette impression première en observant que l'esprit du droit moderne et celui du droit antique sont en opposition complète. Il n'y a plus aujourd'hui de règles rigides qui enserrent les conventions, qui s'imposent aux individus avec la sanction d'une nullité qui accompagnerait leur inobservation. Le formalisme a peu à peu disparu ; il a reculé sans cesse devant l'idée de liberté des contrats. Aujourd'hui, pourvu que l'ordre public et les bonnes mœurs soient respectés, les particuliers sont les maîtres d'adopter, pour modèle de leur accord, la réglementation fixée par le code civil pour l'un des contrats qu'il prévoit, ou de lui imprimer un caractère propre, de lui donner les traits de plusieurs contrats connus en empruntant à divers chapitres du code les règles les plus diverses. Il n'y a point de texte prohibitif qui vienne restreindre sur ce point la liberté du choix des parties ; il n'y a point de contrainte inéluctable à laquelle ils doivent se plier. Le contrat ainsi élaboré possède la même force obligatoire que s'il avait été expressément prévu par le législateur.

Si, par suite d'un désaccord, les parties sont amenées à soumettre leurs conventions à l'appréciation

de la justice, le juge devra se livrer à un travail d'interprétation, dans lequel il s'inspirera, pour résoudre les difficultés, de l'intention présumée des contractants, du but économique recherché et des affinités plus ou moins lointaines que le contrat litigieux présente avec ceux dont le code civil a réglementé la structure. Le principe de la liberté des conventions, étant formellement inscrit au code civil, a facilité la naissance et la propagation d'une foule de contrats nouveau au cours du XX^e siècle. Chaque fois que les besoins sociaux ont paru l'exiger, un nouveau contrat a été imaginé. Il y a là un mouvement juridique dont il est impossible de prévoir aujourd'hui toute l'ampleur, mais qui ne paraît pas destiné à se terminer de si tôt.

M. Planiol a fort justement remarqué que, si toutes les catégories de contrats sont inventées et connues depuis longtemps, les progrès de la civilisation, les transformations lentes des mœurs et des institutions ont pour résultat de créer de nouveaux objets de contrats. « Chaque grande époque historique peut ainsi fournir à l'observation de l'historien de nouveaux types de contrats qui tiennent, non à l'emploi de contrats véritablement nouveaux, mais à l'existence de nouveaux objets possibles pour les conventions privées. Quelques-uns de ces contrats caractérisent une époque, comme certains fossiles permettent

d'identifier un terrain dans la série des sédiments : ainsi les contrats relatifs aux esclaves dans l'antiquité, ceux relatifs aux fiefs pendant le moyen âge. Il est sûr qu'avec le temps on verra se produire des contrats nouveaux ; il est infiniment probable qu'ils ne seront que des espèces nouvelles, c'est-à-dire l'application à des objets nouveaux d'un genre de contrat dont le type nous est déjà connu » (1).

Or, il est aujourd'hui des contrats très usuels qui ont été créés par le mélange des règles de la vente et de celles du louage. On a combiné les éléments de ces deux contrats pour les plier à la satisfaction de besoins qui ont paru s'imposer à la société contemporaine. C'est l'effet d'une sorte de droit coutumier, qui est venu ainsi organiser une catégorie juridique nouvelle à côté de deux cadres déjà bien anciens et très distincts, ceux de la vente et du louage. C'est à ces contrats, qui se rapportent à la fois à la vente et au louage, que nous consacrerons l'objet de cette étude. Et encore parmi eux opérerons-nous un choix, en nous limitant à l'étude d'une pratique, courante aujourd'hui, surtout dans les classes peu fortunées : il s'agit des contrats aux termes desquels il est possible

(1) Marcel Planiol, *Classification synthétique des contrats*, *Revue critique*, 1904, p. 470 et suiv., notamment p. 484.

d'acquérir la propriété d'une chose, dont on n'a reçu d'abord que la jouissance, à l'expiration d'un certain nombre de prestations périodiques faites au profit de l'ancien propriétaire et qui représentent, pour une fraction, le loyer de la chose et, pour le surplus, un prix de vente. Ces conventions ont déjà suscité de nombreuses difficultés, parce qu'elles mettent en jeu des principes contradictoires et qu'il est délicat de savoir dans quelle mesure les règles dominantes de la vente doivent l'emporter de préférence à celles du louage. Il faut rechercher, d'après l'intention présumée des parties, en se référant aux résultats économiques qu'elles ont voulu atteindre, quels sont les traits dominants de la combinaison arrêtée, et cette œuvre d'analyse psychologique donne lieu dans la pratique à de grandes hésitations.

Lorsqu'on étudie les contrats qui se rapportent à la fois à la vente et au louage, on est admis à constater que ces contrats peuvent se décomposer en trois catégories : les uns ressemblent à la fois au louage et à la vente de choses futures ; tels sont les contrats qui concernent les coupes de bois dans la forêt d'autrui, les coupes de prés, les coupes de chênes truffiers. Une seconde catégorie comprend des contrats de caractère ambigu, en ce sens que, si on les assimile à des conventions déjà prévues par la loi, ils sont atteints de nullité ; au contraire, si on les sépare des types lé-

gaux déjà organisés, ils deviennent absolument licites ; il suffit de citer la vente d'une clientèle médicale, qui est nulle comme vente, mais qui est valable si on la considère comme engendrant une simple obligation de faire (1). Il en est de même pour certaines opérations intervenues entre époux : si on les regarde comme des ventes, elles sont nulles (1595) ; si, au contraire, on les compare à des actes de subrogation réelle, elles deviennent valables (art. 1434). Mais il y a plus : dans une troisième catégorie viennent se ranger des contrats qui présentent un aspect entièrement original et nouveau : par exemple le bail à complant, le bail à colonage partiaire. Et peut-être convient-il d'y classer, au moins dans une certaine opinion, la vente à tempérament.

L'époque contemporaine se caractérise donc par un mouvement de plus en plus prononcé vers l'individualisation des contrats. Des conventions nouvelles se forment tous les jours et se transforment bientôt en contrats, sous l'empire d'une habitude répétée. De nouvelles pratiques sociales ont nécessité des règles nouvelles. Les coutumes de la vie journalière, en évoluant, ont exercé une influence sur l'ordre juridique

(1) Paris, 3 août 1894, S., 96, 2, 158 ; comp. Lyon, 13 mars 1894, S., 95, 2, 13.

et il ne saurait en être autrement, car les rapports juridiques ne sont qu'une dépendance de tout l'ensemble social. La loi, comme la coutume, travaille à adopter des règles qui permettent de donner satisfaction aux besoins quotidiens de la vie (1). Ce mouvement d'ailleurs ne date pas d'aujourd'hui ; il a existé à toutes les époques ; il se retrouve actuellement dans tous les pays.

Se conformant aux principes de justice et d'utilité sociale, les juges s'efforcent de donner satisfaction aux besoins nouveaux, aux intérêts des individus. Cette tendance a existé de tout temps, — on ne s'expliquerait pas autrement la mission des tribunaux, — mais elle a été plus ou moins caractérisée selon que les besoins auxquels il s'agissait de pourvoir étaient plus ou moins complexes, répondaient à une civilisation plus ou moins avancée.

Si, aujourd'hui, on se demande à quel critérium il convient de s'arrêter pour établir les limites qui séparent le louage de meubles de la vente mobilière, on se heurte à des difficultés analogues à celles que les jurisconsultes des temps passés ont rencontrées pour

(1) Voir sur les mœurs sociales et leur rôle dans la vie, tout le tome II de Ihering, *der Zweck im Recht*, 2^e éd., 1886, das Sittliche. Savigny, *Traité de droit romain*, trad. Guenoux, t.I, 1840, p. 328, 341, 344-346, a bien montré l'indépendance, en même temps que les réactions respectives, de l'élément moral et de l'élément juridique.

construire la théorie complète de certains contrats. Les traits de ressemblance entre la vente et le louage n'avaient pas échappé à nos anciens auteurs : « Le rapport entre les deux contrats est si grand, dit Pothier, qu'il paraît quelquefois de l'incertitude si un contrat est contrat de vente ou contrat de louage » (1). Sans doute, ces jurisconsultes n'ignoraient pas que, si la vente se caractérise par le transfert de la propriété de la chose vendue à l'acquéreur, le bail, au contraire, ne concerne que la jouissance de la chose louée ; mais, dans la pratique, il était déjà difficile de savoir si le contrat, qui donnait naissance à un litige, s'était proposé pour but le transfert de la propriété ou la concession d'une simple jouissance. Pothier, qui s'était préoccupé de la question, pense qu'il convient de s'attacher au prix pour fixer la nature de la convention (2). D'après lui, si le prix consiste en une somme unique, l'opération s'analyse en un transfert de propriété et se ramène à une vente. S'il a, au contraire, pour objet des sommes d'argent à payer chaque année, il s'agit d'un contrat relatif à la jouissance, c'est-à-dire d'un contrat de louage.

A l'aide de ce critérium, il semblerait que toutes les difficultés sont aplanies ; cependant Pothier remarque

(1) Pothier, *Traité du contrat de louage*, n° 4 ; Domat, *Lois civiles*, livre I, titre IV, section I, n° 3.

(2) *Ibidem*, n° 3.

avec raison que le prix n'est pas le seul élément dont il faille tenir compte. Fréquemment, en effet, la jouissance d'une chose est procurée moyennant le versement d'une somme d'argent unique. Dès lors, d'après l'opinion du célèbre jurisconsulte, il conviendrait de s'attacher à d'autres éléments pour déterminer si le contrat présente le caractère d'une vente ou celui d'un louage, notamment à la durée : si la jouissance excède 9 ans, la convention, à défaut de clause spéciale, est présumée contenir une vente ; si la jouissance est accordée pour 9 ans ou pour une période inférieure à 9 ans, l'opération est en principe un louage. En ce qui concerne plus spécialement les contrats dont la durée dépasse 9 ans, Pothier nous dit : « Lorsque le temps de la jouissance excède celui de 9 années le contrat doit être présumé un contrat de vente, si le prix consiste dans une somme unique ; ou un contrat de bail à rente, s'il consiste en plusieurs sommes payables par chaque année ». Ce critérium ne diffère pas du précédent, car le bail à rente constituait dans l'ancien droit une véritable vente. C'était d'ailleurs une idée généralement admise dans l'ancien droit que les baux d'immeubles consentis pour une durée supérieure à 9 ans sont des contrats, non seulement générateurs de jouissance, mais qui transfèrent le domaine utile : « En France, écrit Loyseau, nous tenons de l'opinion des vieux interprètes que

tout bail ou loyer, qui se fait à plus de 9 ans, transfère le domaine utile » (1).

La distinction des deux contrats de vente et de louage s'était formée pour résoudre des difficultés d'ordre fiscal, et l'assimilation du bail à long terme et de la vente était destinée à mettre fin aux fraudes qui auraient pu déguiser une vente sous l'apparence d'un bail, pour échapper aux droits seigneuriaux (2). Les litiges relatifs à la distinction de la vente et du louage n'étaient donc point inconnus de nos anciens juriconsultes, et, pour trancher les difficultés qui s'élevaient, ils s'attachaient moins à la qualification donnée à la convention qu'à l'intention véritable des parties ; ils recherchaient notamment si, en raison du mode de paiement du prix fixé sous la forme de redevance, au lieu d'être représenté par un versement unique, l'opération ne se ramenait pas plutôt à une concession de jouissance qu'à un transfert de propriété.

C'était là faire œuvre d'individualisation, d'analyse psychologique de la volonté des contractants ; les mêmes tendances se retrouvent aujourd'hui dans toutes les législations ; le juge s'en inspire toutes les fois qu'il s'agit de résoudre les litiges qui s'élèvent dans l'ordre du droit international privé. Les magistrats se

(1) Loyseau, *Traité du déguerpissement*, liv. I, chap. I, n. 8.

(2) Beaune, *Droit coutumier français, Les contrats*, p. 237 à 239.

préoccupent avant tout, pour chaque type de contrat déterminé, de rechercher la loi dont les parties ont entendu adopter les dispositions. Jadis, c'était la législation du pays où l'acte avait été passé qui en régissait les conséquences ; aujourd'hui, c'est par l'analyse de la volonté des contractants que le juge apprécie la loi qui doit gouverner leurs conventions, et sa décision ne saurait, sur ce point, être censurée par la Cour de Cassation (1). Ce sera surtout quand l'acte pourra mettre en conflit deux législations, l'une acceptant l'individualisation, l'autre se rattachant à l'étroite conception romaine, que le juge devra procéder à des recherches de ce genre (2).

Aujourd'hui, à une époque où le formalisme ne fixe plus d'une manière rigoureuse les caractères distinctifs de chaque contrat, où les conventions ne sont plus astreintes à présenter les caractères de contrats connus pour produire des effets obligatoires, l'autonomie de la volonté s'est donné libre carrière et une organisation économique nouvelle, le besoin sans cesse plus pressant de crédit, ont donné naissance à des combinaisons particulières que le législateur de 1804 ne pouvait prévoir. Parmi ces contrats, il n'en

(1) Cass., 17 juillet 1899, *Journal de Clunet*, 99, 1024.

(2) C. de Rouen, 9 février 1898, *Clunet*, 99, 107 ; Cass. de Rome, 7 novembre 1894, *Clunet*, 94, 664 ; Trib. fédéral suisse, 11 octobre 1892, *Annales du droit commercial*, 1892, 2^e partie, p. 96.

est peut-être pas de plus usuel que ceux qui, revêtant le caractère économique d'opérations de crédit, semblent avoir emprunté leurs traits caractéristiques à la vente et au louage. Il s'agit de la convention connue dans la pratique sous le nom de vente à crédit ou de vente à tempérament. (Les deux dénominations ne correspondent pas, d'ailleurs, à des actes juridiques absolument semblables). Sur ces contrats s'élèvent beaucoup de difficultés.

Pour bien comprendre leur importance économique, pour saisir les motifs qui peuvent porter à les classer dans la catégorie des louages ou dans celle des ventes, il paraît indispensable de rappeler brièvement les différences qui distinguent ces deux contrats : la vente est toute aliénation d'une chose moyennant un capital payable en argent ; le louage est une convention qui a pour objet de procurer la jouissance d'une chose pendant un certain temps et moyennant un prix déterminé. Les principaux traits de ressemblance entre ces deux contrats s'aperçoivent facilement : tous deux sont consensuels, synallagmatiques parfaits et commutatifs ; tous deux exigent pour leur formation trois éléments analogues : le consentement, une chose, un prix. Mais, cette ressemblance, que tous les auteurs s'accordent à reconnaître, mise à part, des différences nombreuses et importantes séparent la vente du louage. Elles dérivent toutes de cette idée

fondamentale que le louage confère au preneur seulement la jouissance de la chose louée, à la charge de la conserver et de la rendre à l'expiration du bail; la vente, au contraire, produit des effets plus énergiques : ce n'est plus la-simple jouissance, c'est la propriété même de la chose qui est transférée à l'acheteur. En d'autres termes, la différence essentielle entre les deux contrats provient de ce que la vente engendre une obligation de donner, tandis que le louage ne donne naissance qu'à une obligation de faire. Le vendeur contracte vis-à-vis de l'acheteur l'obligation de le rendre propriétaire, le bailleur ne transmet au preneur qu'un droit personnel de jouissance sur la chose.

Différentes dans leur objet, les obligations nées de chaque contrat se séparent aussi quant à leur durée ; l'obligation du vendeur est instantanée, celle du bailleur se prolonge pendant toute la durée du bail (1).

Cette différence de nature entraîne toute une série de divergences secondaires : 1° l'acheteur prend la chose dans l'état où elle existe (art. 1614) ; le bailleur est, au contraire, tenu de la délivrer en bon état au preneur, attendu qu'il doit lui procurer la jouissance de la chose (art. 1720) ; — 2° le bailleur doit garantie

(1) Guillouard, *Traité du louage*, t. I, n^{os} 6, 7 et 63.

au preneur contre les vices qui se révéleraient au cours de la convention ; le vendeur (art. 1641) ne garantit que les vices qui existent au moment de la vente ; — 3° l'acquéreur, ayant acquis la pleine propriété de la chose, en dispose comme il l'entend ; la même faculté n'appartient pas au preneur ; — 4° en cas de faillite de l'acquéreur, le vendeur non payé de son prix est déchu de toute cause de préférence et réduit à la condition de simple créancier chirographaire (art. 550 du code de Commerce). Au contraire, la faillite du preneur ne met pas obstacle à ce que le bailleur, resté propriétaire, ne revendique la chose louée dans le patrimoine du failli ; — 5° la chose vendue passe aux risques de l'acheteur. « Il n'y a rien qui s'acquière jour par jour comme dans le bail : tout est, au contraire, acquis en un seul instant ; si la chose louée vient à être détruite, la jouissance du preneur cessant, ses obligations cessent aussi (1). La chose louée demeure donc aux risques du bailleur ; — 6° Tandis que la vente de la chose d'autrui est nulle (art. 1599), le bail de la chose d'autrui est valable ;

7° En cas de vente des fruits d'un immeuble, le propriétaire ne peut réclamer le prix de la vente que

(1) Proudhon, *Traité des droits d'usufruit, d'usage personnel et d'habitation*, 2^e édition, Dijon, 1836, t. II, n° 993.

si son immeuble produit réellement des fruits ; il en serait différemment en cas de bail, et, sauf l'exception prévue par l'article 1769, le preneur invoquerait vainement pour se soustraire au paiement du prix de son loyer le motif que l'immeuble n'a rien produit ;

8° En cas de vente des fruits d'un fonds, le propriétaire vendeur n'a aucune indemnité à réclamer pour les frais de semence, culture et récolte. Mais si un immeuble productif de fruits est donné à bail, toutes ces dépenses, qui forment une charge de la jouissance, incombent au preneur, et le bailleur serait fondé à intenter une action en dommages et intérêts contre le fermier qui ne maintiendrait pas les lieux loués en bon état de culture ;

9° La distinction de la vente et du louage n'est pas moins importante au point de vue fiscal ; à cet égard, six intérêts peuvent être signalés :

a) La vente donne lieu au droit de 2,50 % ou de 7 % suivant qu'il s'agit de meubles ou d'immeubles (loi du 2 frimaire an VII, art. 69 § 5, n° 1, et loi du 22 avril 1905, art. 2 à 4) ; le bail ne donne ouverture qu'à un droit d'enregistrement de 0,25 % (loi du 16 juin 1824, art. 1) ;

b) La vente d'objets mobiliers seuls n'est pas assujettie à l'enregistrement dans un délai déterminé ; au contraire, le bail d'immeuble est soumis à la formalité dans les trois mois de sa date, ou de l'entrée en jouis-

sence, si celle-ci est antérieure à la date de l'acte ;

c) En cas de bail consenti pour plusieurs années, les parties peuvent requérir le fractionnement de l'enregistrement et acquitter l'impôt par périodes triennales (loi du 23 août 1871). Les mêmes faveurs fiscales ne sont point accordées à la vente de récoltes, à l'aliénation des produits d'un immeuble ;

d) Le montant du loyer des immeubles peut être contrôlé par voie d'expertise ; aucun droit analogue n'appartient à l'administration en matière de meubles ;

e) En principe, le prix des baux doit être pris pour base du calcul de la valeur des immeubles échangés, donnés ou transmis par décès (loi du 22 frimaire an VII, art. 15 n^{os} 4, 7, 8). Il est à noter toutefois que, depuis la loi du 25 février 1901, l'évaluation de la valeur vénale des immeubles dont la destination n'est pas de procurer un revenu a été substituée, pour la perception, à la capitalisation par 20 ou par 25. Mais, sauf cette réserve, le prix de vente n'a pas la même fonction que le prix de bail relativement aux déclarations de succession ;

f) Enfin le bail courant entre en compte pour établir la valeur des immeubles transmis à titre gratuit, et c'est seulement en son absence que le revenu des immeubles dont il s'agit peut être contrôlé par voie d'expertise (loi du 22 frimaire an VII, art. 19) ;

10° La distinction de la vente et du louage dépasse le domaine du droit civil, et exerce une influence en droit criminel sur l'application de l'article 408 du Code pénal, relatif au délit d'abus de confiance. L'individu qui vend un objet reçu en location encourt les peines prononcées par ce texte. Il ne saurait, au contraire, exister d'abus de confiance quand l'acquéreur d'un objet, remis en exécution d'une vente, aliène cet objet.

Toutes ces différences font ressortir l'intérêt qui existe à classer dans la catégorie des ventes ou, au contraire, dans celle des louages, les contrats qui, d'après l'apparence extérieure, participent à la fois des caractères juridiques de ces deux conventions. Mais, avant de résoudre les problèmes qui s'élèvent à cet égard, il convient de rechercher sous l'empire de quels motifs ces contrats d'aspect hybride et de caractère complexe se sont introduits et rapidement généralisés à l'époque contemporaine.

CHAPITRE PREMIER

Les causes économiques de la pratique de la vente à tempérament.

C'est aujourd'hui un fait courant que la plupart des personnes qui acquièrent un objet indispensable à leurs besoins ne disposent pas de la somme nécessaire pour payer comptant le prix de leur acquisition. De là est née la pratique de la vente à crédit qui se présente sous deux aspects : tantôt elle comporte un retard dans le paiement et dans la livraison de la marchandise ; tantôt il y a livraison immédiate, mais paiement différé. Un trait commun à ces deux catégories d'opérations, c'est que, soit qu'il y ait retard dans le paiement des marchandises achetées et livrées, soit qu'il y ait seulement incertitude sur l'époque de la livraison, mais que la date du paiement soit déjà fixée, il y a, dans les deux hypothèses, utilisation du crédit.

Cette pratique de crédit tend à se généraliser, à s'étendre même aux achats d'une valeur relativement

élevée, notamment aux acquisitions d'objets d'ameublement. Elle se développe d'autant plus facilement que les besoins de la classe ouvrière s'accroissent avec l'élévation continuelle du taux des salaires et qu'elle éprouve le désir de participer au confortable dont jouissent les personnes appartenant à une hiérarchie sociale supérieure.

Les goûts de dépense et de luxe se sont accrus dans la petite bourgeoisie et dans le monde des travailleurs grâce aux facilités que le commerce moderne n'a pas hésité à accorder aux gens de modeste condition.

Toutes les fois que l'acquéreur ne dispose que d'un faible capital, le vendeur convient volontiers qu'une portion seulement de ce petit capital lui sera versée à l'époque de l'acquisition, le surplus devant être payé par termes périodiques, s'échelonnant sur un assez long intervalle, jusqu'à extinction complète de la dette de l'acquéreur ; de cette manière, le luxe, ou tout au moins le bien-être, sont mis dans une certaine mesure à la portée de tous les citoyens. La somme mensuelle à acquitter n'excède pas les moyens de l'acheteur ; d'autre part, le vendeur trouve aussi à cette combinaison son intérêt : il étend sa clientèle, il conquiert des débouchés nouveaux dans un milieu où l'habitude rigoureuse de la vente au comptant aurait écarté de lui tous les consommateurs. C'est sur ces considérations que s'appuie la pratique de la vente à crédit dont la

vente à tempérament ne représente qu'une forme particulière.

Ainsi, aujourd'hui, la vente à crédit ne s'applique plus seulement à des marchandises de faible valeur et d'utilité quotidienne, comme les denrées alimentaires (provisions de boulangerie, boucherie, épicerie, chauffage) ; elle a étendu son domaine aux objets d'une valeur relativement élevée et qui ne sont pas de nature à être détruits par l'usage que l'on en fait (meubles meublants, instruments de travail et même des objets d'agrément).

Dans les ventes de cette nature, le commerçant accorde avant tout un crédit personnel à son client. Il espère que la valeur personnelle de ce dernier, ses aptitudes professionnelles, lui permettront de faire honneur à ses engagements, de justifier les facilités qui lui ont été fournies lors de l'achat. « La présomption d'honnêteté est si bien la base du crédit fait aux ouvriers, qu'il est très rare de voir un fournisseur s'enquérir, soit chez le patron, soit à la justice de paix, des oppositions qui peuvent avoir été déjà pratiquées sur le salaire de celui auquel il est disposé à ouvrir un compte (1) ».

(1) Rapport de M. Chovet, relatif à la saisie-arrêt sur les salaires ou petits traitements des ouvriers et employés, Sénat, session extraordinaire de 1901, annexe au P.-V. de la séance du 19 novembre, n° 411, p. 71.

Mais la confiance n'est pas le seul fondement sur lequel repose le contrat où un large crédit est accordé à l'acquéreur d'un objet. La loyauté en affaires et la probité commerciale de l'individu qui veut traiter à crédit sont d'abord facilement contrôlées par les établissements d'une certaine importance, qui possèdent un personnel nombreux, capable de les renseigner par une enquête sommaire sur les habitudes et le genre de vie du client éventuel.

Ces informations elles-mêmes peuvent être inexactes. Des garanties spéciales seront alors cherchées par le vendeur ; il les obtiendra notamment, par la rédaction d'un contrat écrit, où des clauses équivalentes à des garanties spéciales seront normalement insérées. Ainsi conçue, la vente à crédit comprend un très vaste domaine ; elle s'applique non seulement aux objets mobiliers d'une certaine importance, mais aussi aux fournitures de denrées d'usage quotidien (vente à la taille, vente à l'ardoise), aux valeurs de bourse (loi du 12 mars 1900) et même aux immeubles (lois de 1894, 1906, 1908).

Les clauses des contrats ainsi conclus ont un caractère de précision très marqué, soit quant à la date à laquelle doit être effectué chaque versement, soit quant au montant de celui-ci et à la sanction du défaut d'exécution par l'acheteur de ses engagements. Il nous paraît indispensable, à cet égard, de fournir

quelques renseignements sur le fonctionnement pratique des principaux établissements de vente à crédit et sur les opérations auxquelles ils se livrent.

Il n'existe pas, en France, d'organisation plus puissante à cet égard que celle de la maison Dufayel, qui, dans ces dernières années surtout, a pris une extension considérable. Ce fut vers 1856 que fut inauguré par le fondateur de cet établissement, M. Crépin, le système de la vente à crédit, appliqué à toutes sortes d'objets qui, jusque là, ne rentraient pas dans son domaine (meubles, vêtements, linge, etc.). Ne disposant pas au début des capitaux et des locaux indispensables à l'exploitation qu'il rêvait d'installer, M. Crépin se borna à s'ériger en intermédiaire dans les ventes à crédit, en garantissant le paiement des achats faits par ses clients à un certain nombre de magasins avec lesquels il s'était entendu. Le système, très simple, adopté à cette époque et pratiqué encore aujourd'hui, repose sur la combinaison suivante : moyennant une somme de 25 francs immédiatement versée, l'abonné recevait un bon d'achat de 100 francs avec lequel il pouvait se procurer la livraison des marchandises chez l'un quelconque des commerçants adhérant à la combinaison. Ce dernier obtenait son paiement intégral en se présentant à la caisse de la maison Crépin, sous déduction toutefois d'une remise convenue et destinée à couvrir l'intérêt de l'argent avancé par M. Crépin, les

frais de perception et les risques d'insolvabilité. Elle représentait, en outre, pour le commerçant, le prix de la réclame résultant de l'inscription de son nom sur la liste des maisons adhérentes, indiquée par M. Crépin au public, et de l'augmentation du chiffre d'affaires provoquée par cette réclame. Les correspondants de M. Crépin ne manquaient pas, naturellement, pour se récupérer de cet escompte, de majorer dans une proportion équivalente le prix des marchandises livrées (1).

Après la mort de M. Crépin, l'arrivée aux affaires de M. Dufayel, qui prit bientôt la direction de la maison, donna un nouvel essor à la vente à crédit dans la région parisienne. Le crédit qui est aujourd'hui accordé aux clients de l'établissement fonctionne sur les bases suivantes : Tout client doit faire connaître son nom et sa résidence et, s'il est installé depuis moins de six mois, sa résidence antérieure. Une enquête sommaire sur la solvabilité du nouveau client est faite alors par un employé de l'établissement. Au vu de renseignements favorables, le client obtient immédiatement les bons d'achat qu'il a sollicités. En échange, il doit opérer un versement immédiat, variable depuis le 1/5 de la somme totale jusqu'à la moitié, si

(1) Cf. Couture, *Des différentes combinaisons de vente à crédit dans leurs rapports avec la petite épargne*, thèse, Paris, 1904, p. 70.

le prix des marchandises dépasse 200 francs. L'acheteur reçoit, en outre, un carnet qu'il doit signer et qui s'en remet uniquement au *droit commun* pour le règlement. Ce carnet indique la valeur des bons d'achat qui ont été délivrés et la somme qui est payable par mois, par quinzaine ou par semaine ; toutes ces indications sont reproduites sur une fiche, qui est établie lors de la demande d'abonnement. Le crédit ainsi distribué a permis aux établissements Dufayel d'atteindre un chiffre d'affaires considérable, qui, en 1904, était, d'après M. Couture, alimenté par 3 millions 500.000 clients (1).

Un certain nombre d'autres maisons se sont montées sur le même modèle, avec cette observation toutefois qu'il s'agit uniquement de crédit direct, c'est-à-dire que les achats doivent être faits à la maison même. Citons notamment la maison « *Aux classes laborieuses* », où le versement initial varie de 10 à 25 %, la maison du « *Bon Génie* », qui se contente d'un versement initial de 20 %, le surplus payable à raison de 2 % par semaine, mais seulement pour des marchandises prises dans ses propres magasins. La même pratique est aujourd'hui suivie par les magasins du « *Petit Saint-Thomas* ». Les marchandises prises dans cette maison sont payées par huit traites de va-

(1) Thèse citée, p. 75.

leur égale, présentées de mois en mois, et dont la première n'est exigible que trente jours après la livraison des marchandises.

Un grand nombre d'autres maisons, acceptant de faire la vente à tempérament, se rencontrent à Paris ou en province.

Mais les pratiques examinées jusqu'ici ne concernent que la vente à crédit, ce ne sont pas à proprement parler des ventes à tempérament. Celles-ci se caractérisent au contraire par une certaine défiance vis-à-vis de l'acquéreur. Dans la crainte de n'être pas payé, le vendeur se réserve la propriété de l'objet vendu jusqu'à complet paiement du prix, et ce procédé s'applique même à des objets de valeur très élevée, comme des machines ou des pianos. Ou encore il est stipulé que l'acheteur ne deviendra définitivement propriétaire qu'après avoir versé le montant de toutes les échéances fractionnées ; seulement, en attendant cette échéance finale, il a la jouissance de l'objet, d'où un prix de location implicite. Ce prix est donc payé d'abord à titre de location, et c'est seulement après le versement de tous les termes que la propriété de l'objet sera irrévocablement acquise à l'acquéreur. Enfin, d'autres fois, le contrat revêt un aspect plus caractérisé ; il s'agit franchement d'un bail, mais accompagné d'une promesse de vente : les prestations périodiques ne dépassent pas le prix représentant la loca-

tion ; puis, à la fin du bail, un supplément est convenu d'avance comme correspondant à l'acquisition de la propriété. Au point de vue juridique, une opération de cette nature ne soulève pas évidemment les mêmes difficultés que les deux autres ; il y a eu deux contrats successifs, un louage d'abord, puis une vente.

Ces pratiques ne sont pas suivies seulement en France ; elles sont connues et même peut-être plus répandues à l'étranger ; mais le législateur, plus prévoyant dans ces pays que dans le nôtre, a jugé utile, la plupart du temps, de les réglementer d'une manière spéciale.

Avant d'examiner les dispositions des lois étrangères sur cet objet, en vue d'en déduire des procédés de solution pour les difficultés qui s'élèvent en France à cet égard, il convient d'indiquer brièvement les critiques que la vente à tempérament a suscitées au point de vue économique. On lui reproche d'abord la concurrence redoutable qui est ainsi dirigée contre le commerce au comptant, c'est-à-dire contre les maisons peu importantes qui ne disposent pas d'avances suffisantes pour consentir un crédit à leur clientèle. Il n'est pas douteux qu'un grand nombre de faillites sont dues, pour les petits magasins de quartiers, à l'impossibilité d'attirer et de maintenir leur clientèle par des procédés analogues aux combinaisons de la vente à tempérament ; et cette concurrence est d'autant plus

regrettable que les vainqueurs dans la lutte ne sont pas toujours les plus recommandables au point de vue moral. On a pu célébrer, sans doute, les avantages de la convention que nous étudions, la présenter comme de nature à favoriser l'épargne, à diminuer les inégalités qui existent entre le petit producteur et le gros capitaliste : « Les conventions de ce genre, déclare la cour d'Alger (18 février 1889, S. 89, 2, 115), sont avantageuses aux petits industriels, aux ouvriers qui ne disposent pas d'un capital assez considérable pour se rendre immédiatement acquéreurs de l'outillage qui leur est nécessaire pour l'exploitation de leur industrie ; elles leur permettent de disposer de cet outillage en s'acquittant du prix par des versements successifs prélevés sur les bénéfices réalisés. »

Sans doute, mais la majorité des ventes à tempérament n'ont pas lieu dans le but de satisfaire les besoins pressants du producteur, du petit bourgeois ou de l'ouvrier. A côté des facilités données pour acquérir des bicyclettes, des machines à coudre ou à écrire, se rencontrent des offres séduisantes d'objets de plus grande valeur (bijoux, meubles d'art, etc.), qui ne peuvent manquer d'exercer un attrait fascinateur sur l'imagination des gens de condition modeste. Considérée sous cet aspect, la vente à tempérament pousse incontestablement à la dépense (1).

(1) Acher, *Un cas douteux de la vente à tempérament*, étude publiée dans les *Annales de droit commercial*, 1904, p. 253.

Les annonces par lesquelles les maisons de vente à tempérament s'efforcent de recruter des clients, très habilement conçues, ne montrent que le côté avantageux de la combinaison et se gardent bien d'en laisser pressentir les inconvénients. Si l'on en croit les carnets de la maison Dufayel, « beaucoup de personnes exerçant des professions libérales, des artistes, des fonctionnaires, d'autres se mettant en ménage, s'installant à la campagne ou voulant s'établir, trouvent dans les avantages offerts par la maison D... la facilité de gagner de suite et progressivement l'argent qu'ils auront à lui payer plus tard... Tous ceux qui ne possèdent que des revenus à échéance fixe et qui, sans les facilités accordées, seraient obligés d'attendre de longs mois pour réaliser leurs désirs, trouvent dans la vente par abonnement le moyen pratique d'obtenir ce résultat sans grever leur budget. La maison ne fait rien payer pour les avances qu'elle fait ; elle devient ainsi le banquier gratuit de ses clients, puisqu'elle n'exige d'eux ni billets à ordre, ni frais, ni intérêts d'aucune sorte, et qu'elle se contente, comme garantie, de leur probité et de leur moralité ». Les promesses contenues dans ces prospectus se réaliseront peut-être pour certains, mais combien d'autres éprouveront des déceptions ! Il y a beaucoup de facteurs que la réclame ainsi faite ne laisse pas soup-

gonner et qui constituent les dangers pratiques de la vente à tempérament.

Il est inutile d'insister longuement sur les moyens quelque peu déloyaux ainsi employés pour pousser à l'achat la clientèle féminine. Les femmes de condition modeste savent mal résister aux tentations dont elles sont ainsi l'objet. « On leur offre, écrit M. Acher (1), des étoffes, des robes, des chapeaux, des bottines de luxe à tempérament ; elles se laissent séduire. Mais on sait que, lorsqu'il s'agit de la toilette des dames, une dépense en entraîne une autre ; lorsqu'on possède une belle robe, il faut avoir un chapeau assorti, et la dépense du chapeau entraîne celle des bottines et ainsi de suite ; ces objets s'usent, et la mode change, avant que les objets aient le temps de s'user : or, une femme qui a porté une fois une toilette plus riche que de coutume se résigne mal à reprendre ensuite des vêtements modestes ; il faudra donc pourvoir à la nouvelle dépense dépassant les ressources ordinaires, et, naturellement, on aura recours à la vente à tempérament. » Il faut convenir d'ailleurs que les employés envoyés à domicile par les maisons de vente à tempérament emploient toute leur éloquence pour décider les clients à de nouveaux achats ; ils y sont intéressés par les commissions qui

(1) Acher, *Un cas douteux de la vente à tempérament*, p 254.

forment la récompense de leur zèle. Dans ces conditions, il est difficile de dire que la vente à tempérament pousse à l'épargne ; elle détourne, au contraire, de leur destination naturelle et prévoyante, des sommes qui, sans elle, auraient été affectées aux besoins immédiats du ménage ou mises en réserve pour les mauvais jours. Les bénéfices des établissements de cette nature s'augmentent ainsi de tout ce qui n'alimente pas les caisses d'épargne.

En résumé, la vente à tempérament offre des avantages certains en ce qu'elle met à la disposition même des classes peu fortunées les objets dont la possession est considérée aujourd'hui comme de nature à rendre la vie plus agréable, ou encore à augmenter la puissance productrice de ceux qui n'ont que leur travail. A ce point de vue, le contrat présente le caractère d'une convention d'utilité sociale ; mais, s'il ne révèle pas à première apparence les dangers qui lui sont inhérents, il n'en est pas moins certain que ces dangers existent et ne sont pas sans gravité. Moins les maisons de vente à tempérament ont d'importance, et plus est considérable la majoration qu'elles apportent à leurs prix. L'acquéreur paie donc chèrement le crédit qui lui est consenti. Il n'est pas rare que cette majoration atteigne la moitié du prix qui serait demandé au comptant. En outre, elle porte l'individu à se livrer à des acquisitions qui dépassent

ses moyens, à augmenter inconsidérément ses dépenses ; elle crée même des besoins factices chez ceux qui ne sont pas assez prudents pour mettre en balance l'argent dont ils disposent et les désirs qu'ils éprouvent.

Enfin, les précautions dont les vendeurs s'entourent pour se protéger contre la déloyauté ou l'insolvabilité de l'acheteur sont souvent très dures ; elles ne répondent pas aux conditions qu'imposerait une stricte justice. La circonstance qu'un solde resterait exigible sur le prix stipulé et ne pourrait être acquitté permettrait aux vendeurs de reprendre la marchandise livrée, si bien que l'acquéreur n'obtiendra pas l'objet convoité et aura de plus dépensé inutilement une somme considérable pour lui.

Les contrats, par lesquels sont conclues les ventes à tempérament, figurent au nombre des contrats d'adhésion, c'est-à-dire des contrats qui contiennent un ensemble de clauses arrêtées d'avance par l'une des parties, par celle qui occupe, bien entendu, la situation prépondérante (1). Dans ces conventions, une des parties dicte seule la loi du contrat à l'autre. S'il n'y a pas là une violence bien caractérisée, il n'en est pas moins certain que la convention n'est conclue que par

(1) Dollat, *Les contrats d'adhésion*, thèse, Paris, 1903.

l'effet d'une certaine contrainte morale exercée par l'une des parties sur l'autre.

A cet égard, l'intervention du législateur semble désirable ; elle doit attirer l'attention de ceux qui sont appelés à passer des contrats de cette nature sur les clauses ambigües et traîtresses qui s'y glissent trop souvent. Ainsi il est fréquemment stipulé qu'à défaut de paiement d'une seule échéance, le total du prix deviendra immédiatement exigible. Il y a là une prescription excessive, qui rend inutile le but économique recherché, puisque le contrat se proposait précisément de fournir à l'acquéreur de grandes facilités. Si la vente à tempérament des objets mobiliers est réellement fondée sur un principe moral, comme on l'a quelquefois affirmé (1), il importe que le législateur s'efforce de prévenir l'emploi abusif qui peut en être pratiqué et qu'il l'empêche de se transformer en une exploitation de la classe nécessiteuse. A cet égard, il importerait de compléter l'article 1134, d'après lequel les conventions librement conclues tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites, en empêchant les vendeurs à tempérament de multiplier les échéances et les clauses pénales que les acquéreurs ont accepté de signer avec trop de facilité. Il s'agit, la plupart du temps, de contrats contenus dans des formules imprimées, dont

(1) Hardoin, *De la vente à tempérament*, thèse, Paris, 1900, p. 114.

la rédaction, très soigneusement étudiée, a été minutieusement arrêtée d'avance par l'établissement vendeur. Il est, peut-être, excessif de prétendre que l'acquéreur, en apposant sa signature au bas de cette formule imprimée, dont il ne peut plus discuter les termes, ait entendu se lier irrévocablement et en accepter toutes les conséquences, même si elles se heurtaient à l'équité. La réglementation du code civil paraît ici insuffisante, parce qu'il n'avait prévu que les conventions usuelles, dont tous les détails sont préalablement débattus entre les parties, et où chacun se rend compte de la nature et de la gravité de l'engagement qu'il souscrit. Mais il s'agit ici de contrats qui sont tout à l'avantage des vendeurs à tempérament, et dont l'élaboration s'est inspirée, non du souci de l'équité, mais du désir manifeste d'attirer le plus de clients possible.

Peut-être y aurait-il lieu d'appliquer à cette catégorie de ventes une disposition analogue à celle de l'article 138 du code civil allemand. « Un acte juridique qui porte atteinte aux bonnes mœurs est nul ; — Est nul, en particulier, un acte juridique par lequel quelqu'un, en exploitant le besoin, la légèreté d'esprit ou l'inexpérience d'un autre, tire profit de la situation, en ce que celui-ci lui promet ou lui assure de toute autre façon, à lui ou à un tiers, pour une prestation par lui faite, des avantages de valeur patrimoniale qui

excèdent la valeur de la prestation fournie, de telle façon qu'en tenant compte des circonstances, les avantages qui en forment l'équivalent soient, par rapport à cette prestation, dans une disproportion choquante. » C'est là une garantie de moralité publique, qui permet de protéger dans les contrats ceux dont la situation est notablement inférieure aux autres, et d'apprécier si l'ensemble de l'opération répond aux exigences de l'équité. « Le juge a ainsi le droit de porter ses investigations au delà du contenu de la déclaration pour condamner l'acte juridique comme contraire à la loyauté (1) ».

Les lois étrangères ont jugé utile à cet égard d'intervenir et de prescrire certaines clauses considérées comme léonines dans le contrat, parce qu'elles procuraient au vendeur une situation trop manifestement avantageuse par rapport à celle de l'acheteur. La loi cherche ainsi à établir une égalité de risques parfaite entre les deux contractants. Les clauses qui sont constitutives d'un avantage trop manifeste pour le vendeur sont notamment : celle qui déclare le contrat résiliable de plein droit et sans sommation à défaut de paiement d'un seul terme ; incontestablement aussi la clause qui, à défaut d'acquittement intégral de toutes les sommes qui ont été primitivement échelonnées

(1) Saleilles, *De la déclaration à volonté*, Paris, 1901, p. 263.

sur divers termes, permet au vendeur de reprendre l'objet sans restituer les versements qu'il a encaissés. Présente encore un caractère excessif la convention qui change la compétence des tribunaux, et qui décide que les juges du siège du vendeur seront toujours qualifiés pour connaître des litiges éventuels.

CHAPITRE II

La vente à tempérament d'objets mobiliers et les lois étrangères.

La vente à tempérament est aujourd'hui une opération de crédit qui s'est généralisée à peu près partout, sous l'empire des mêmes besoins. Seulement, tandis qu'en France elle n'est réglementée qu'à l'égard des valeurs de bourse (loi du 12 mars 1900), elle a paru de nature, à l'étranger, à attirer l'attention du législateur, même pour la variété qui s'applique à l'aliénation d'objets mobiliers. La vente à tempérament est pratiquée en Angleterre, en Belgique, en Hollande, en Italie, en Suisse, en Espagne et en Portugal, mais c'est surtout dans les pays germaniques, en Allemagne et en Autriche, qu'elle a pris une notable extension.

En Angleterre, elle n'existe que sous la forme de crédit direct ; le paiement fractionné paraît inconnu, lorsqu'il est pratiqué sous forme de crédit indirect (1).

(1) Cf. Couture, p. 89 et suiv.

En Allemagne, la vente à tempérament, très développée, affecte la forme du crédit direct ; sous cet aspect, elle se rencontre dans toutes les villes importantes et s'applique aux marchandises de toute nature, sauf aux produits alimentaires. Les principales dispositions qu'on rencontre dans ces contrats de location-vente sont, d'après une formule rapportée par M. Couture (p. 90), les suivantes : « Le locataire reconnaît avoir reçu neufs et en bon état, les objets qui viennent d'être énumérés. Il en reconnaît comme exacte la valeur exprimée; il s'engage pour leur location, à payer d'avance la somme de..., et ensuite chaque mois un loyer de.... Le contrat de location durera jusqu'au moment où le total des loyers payés atteindra la valeur reconnue comme exacte au commencement du contrat. Alors seulement le contrat de location se transformera en un contrat de vente, conformément aux articles 258 et 259 du code civil, mais il est bien spécifié que, jusque-là, les meubles ne sont que loués. Le locataire promet de ne pas mettre les objets loués en gage, de ne pas s'en défaire, de quelque façon que ce soit. Comme moyen de contrôle, les objets devront rester revêtus d'un timbre ou étiquette apposés par la maison qui les loue. Le locataire doit prévenir immédiatement le magasin, s'il déménage, ou s'il est obligé de laisser sortir de ses mains tout ou partie des objets loués. En tout cas, si le locataire agit

contre les conditions du contrat, et surtout si, à l'époque fixée, on ne payait pas le loyer, le bailleur serait en droit de dénoncer le contrat sans autre avertissement, de reprendre aussitôt les meubles loués et d'exercer des poursuites pour les loyers en retard. Si le contrat de location ne se transforme pas en contrat de vente, le locataire ne pourra jamais réclamer quoi que ce soit des versements faits à titre de loyers. » Cette dernière clause ne s'harmonise pas d'ailleurs très bien avec la loi allemande du 16 mai 1894.

En Autriche, la vente à tempérament est pratiquée plutôt par des magasins de faible importance que par de puissantes maisons. Le procédé adopté est celui de la vente avec réserve de propriété jusqu'à complet paiement.

La vente à tempérament est moins répandue en Belgique et surtout en Hollande, mais elle est très connue en Italie, notamment à Milan, Naples et Turin. Dans ces pays, l'une des critiques auxquelles elle donne prise provient des majorations de prix qui, paraît-il, sont véritablement excessives. La Suisse, l'Espagne et le Portugal ne paraissent pas s'être beaucoup ralliés encore à cette forme de crédit.

Dans les pays où cette pratique s'est développée, le législateur a généralement jugé utile d'intervenir. La loi la plus complète à cet égard est, assurément, celle de l'Allemagne. Dans ce pays, ce mode de vente dé-

guisait trop manifestement des opérations d'usure ; la loi du 16 mai 1894 est venue mettre obstacle aux abus de cet ordre. Elle régit toutes les ventes à tempérament (*abzahlungsgeschäfte*), aussi bien d'objets mobiliers que de valeurs à lots. Cette loi doit être complétée par les articles 454 et 455 du code civil. Le premier texte enlève l'action résolutoire au vendeur qui a concédé un terme pour le paiement. Comme le privilège du vendeur de meubles est inconnu en Allemagne, le vendeur se trouve ainsi démuné de toute garantie ; mais il a la ressource de se prévaloir de l'article 455, qui est ainsi conçu : « Si le vendeur d'un objet mobilier s'est réservé la propriété jusqu'au paiement, en cas de doute, on doit présumer que la propriété a été transférée sous la condition suspensive du paiement intégral du prix, et que le vendeur a le droit de résoudre le contrat dès que l'acheteur aura été constitué en demeure de payer. » La loi de 1894 ne s'applique que dans le cas où l'acquéreur des marchandises ne figure pas comme commerçant sur les registres du commerce, c'est-à-dire que son champ d'application est limité aux hypothèses où la vente n'est commerciale que du côté du vendeur.

L'article premier précise les caractères de la vente à tempérament et indique que l'on désigne ainsi un contrat qui réunit trois conditions essentielles : division du prix en acomptes périodiques, mise en pos-

session immédiate de l'acquéreur, et réserve stipulée au profit du vendeur, en cas de non paiement des acomptes, du droit de résilier le contrat et de reprendre la chose. L'exposé des motifs de la loi constate que les ventes à tempérament s'appliquent surtout aux instruments de travail, aux objets d'ameublement, et même aux valeurs à lots. La loi nouvelle régleme d'ailleurs cette vente, quelle que soit la nature des objets mobiliers sur lesquels elle porte.

Comme les avantages et les inconvénients de la vente à tempérament lui paraissent se balancer, le législateur allemand n'a pas hésité à permettre cette opération, tout en interdisant les clauses qui, dans le contrat, ont pour but de faciliter des abus (1). Le législateur allemand admet d'abord le principe de la vente à tempérament, puisqu'il en précise les éléments dans l'article premier ; mais immédiatement, il apporte à ce principe quatre restrictions qu'il considère comme de nature à éviter les abus les plus regrettables.

Et d'abord, il est défendu au vendeur de se réserver, en cas de résolution du contrat, à titre d'indemnité, les acomptes déjà payés. La sanction est la nullité absolue du contrat qui contiendrait une clause con-

(1) Cf. *Annuaire de législation étrangère*, 1891, p. 226 et s. ; notice et traduction de M. Lévy-Ullmann.

traire à cette prohibition ; et, pour éviter que les parties, par un article de rédaction, ne cherchent à éluder la prohibition légale, il est spécifié par l'article 6 que la loi s'applique, quelle que soit l'apparence du contrat, et alors même qu'il se déguiserait sous la forme d'un louage : « Article premier. — Quand, lors de la vente d'une chose mobilière, dont l'acheteur a reçu livraison immédiate, vente où le prix a été stipulé payable par acomptes, le vendeur, en prévision de l'inexécution des obligations qui incombent à l'acheteur, s'est réservé le droit de résilier le contrat, chacune des parties est tenue, si cette résiliation survient, de restituer à l'autre partie les prestations antérieurement reçues. Toute clause contraire est nulle. Est assimilé au cas de réserve expresse du droit de résiliation, celui où le vendeur puise dans un texte de loi le droit de demander la résolution du contrat pour inexécution des obligations de l'acheteur. — Art. 6. — Les dispositions des articles 1 à 5 sont expressément applicables à tout contrat qui, passé sous une forme juridique différente, tend au même résultat que la vente à tempérament, spécialement à tout contrat en vertu duquel l'acquéreur serait investi de la possession de la chose à titre de locataire, que la convention lui accorde ou non le droit d'en acquérir ultérieurement la propriété. »

En second lieu, le législateur allemand interdit de

fixer une indemnité excessive pour privation de l'usage ou détérioration de l'objet vendu : « Au cas de résiliation, l'acheteur doit indemnité au vendeur pour toutes les impenses effectuées en exécution du contrat, de même que pour toutes les détériorations de la chose, résultant de sa propre faute, ou de telle circonstance qui lui est imputable. Le vendeur doit être exactement dédommagé de l'abandon de l'usage ou de l'exploitation de l'objet vendu et, dans le calcul, il convient de faire entrer en ligne de compte la moins-value de la chose entre temps. Toute clause contraire, spécialement la fixation conventionnelle, antérieurement à l'exercice du droit de résiliation, d'une indemnité de dédommagement plus élevée, est nulle. Pour évaluer le montant de ces dédommagements, on appliquera expressément les dispositions de l'article 260, alinéa 2, de l'ordonnance sur la procédure civile. »

Une troisième prohibition est destinée à empêcher l'insertion de clauses pénales trop rigoureuses pour le cas où l'acheteur n'exécute pas ses obligations :

Article 4. — « Toute clause pénale stipulée pour le cas d'inexécution des obligations de l'acheteur, peut, si elle est excessive, être réduite à juste mesure par un jugement rendu sur la demande de l'acheteur ; on ne saurait toutefois faire réduire une amende conventionnelle déjà payée. »

Le tribunal est donc investi de la faculté de réduire

le montant de la clause pénale qui lui paraîtrait notoirement trop élevée, mais à la condition, bien entendu, que cette réduction soit réclamée par l'acheteur.

La loi de 1894 peut être signalée, à cet égard, comme formant le point de départ d'un mouvement législatif dont l'expression dernière se trouve contenue dans l'article 138 du code civil allemand. Le juge acquiert ainsi la latitude d'interpréter le contrat dans le sens non seulement le plus conforme au but économique poursuivi par les parties, mais encore à l'équité. Le juge devient avant tout « le gardien des intérêts généraux en ce qui touche le maintien de la moralité publique » (1).

Toutefois, la pénalité, qui a déjà été versée, demeure définitivement acquise au vendeur, car l'intervention du tribunal n'est que facultative, et, tant que sa décision n'est pas intervenue, la clause pénale stipulée garde son efficacité ; le paiement qui en aurait été effectué ne saurait être l'objet d'aucune répétition.

4° Enfin la quatrième clause interdite par le législateur allemand est celle qui stipule l'exigibilité immédiate de la totalité de la dette, en cas d'inexécution par l'acheteur de ses obligations. Cette clause est en principe frappée de nullité (art. 4, alinéa II). Elle n'est

(1) Saleilles, *loc. cit* , p. 251.

tolérée que si deux acomptes successifs n'ont pas été payés en totalité ou en partie, et, de plus, il faut que le total des termes en retard soit au moins égal au 10^e du prix de la chose vendue. Article 4, alinéa 2 : « La clause portant qu'au cas d'inexécution des obligations de l'acheteur, la totalité du restant de la dette deviendra immédiatement exigible, ne peut être légalement stipulée qu'en vue de l'hypothèse où l'acheteur serait en retard au moins de deux acomptes successifs, en totalité ou en partie, la somme des paiements en retard devant s'élever au minimum au 10^e du prix de vente de la chose livrée. »

Le législateur allemand s'est ainsi proposé de mettre obstacle aux abus, qui, trop fréquemment, altèrent la loyauté de la vente à tempérament. Cette loi n'a été que l'une des premières étapes du mouvement législatif qui a abouti à l'article 138 du code civil allemand. Le juge, assurément, doit accomplir une mission d'individualisation, qui lui permette de rechercher le plus sûrement possible quelle a été la volonté des parties ; mais, en même temps, il est tenu de se préoccuper d'assurer le respect de l'équité, de la moralité dans les relations sociales ; et, dans une convention où, trop fréquemment, l'un des deux contractants possède un rôle prépondérant, il doit imposer des limites précises à la volonté du vendeur et l'empêcher d'insérer

des conditions qui seraient trop manifestement contraires à la justice. Le pouvoir d'appréciation du juge ne doit pas s'arrêter à l'aspect extérieur de l'acte ; il doit en discerner le contenu réel ; l'autonomie de la volonté a des bornes qui sont indiquées par les idées courantes de moralité et d'ordre public.

La législation allemande paraît avoir inspiré celle de l'Autriche, où le même désir de protéger l'acheteur anime la loi du 27 avril 1896 sur les ventes à tempérament. Cette loi est venue compléter le système de garantie inauguré en faveur des acheteurs par la loi du 30 juin 1878 sur la vente à tempérament de valeurs à lots. A l'instar de la législation germanique, elle s'attache à prévoir et à interdire les clauses qui paraissent les plus dangereuses pour les clients des vendeurs à tempérament. L'article 1 (1) définit la vente à tempérament d'une manière plus complète que ne le fait la loi allemande : « La présente loi entend par ventes à tempérament (*Ratengeschäfte*) les ventes de choses mobilières passées au cours d'une entreprise commerciale quelconque, dont le prix est payable par acomptes (*raten*), et dont l'objet est livrable à l'acheteur avant l'entier paiement du prix.

(1) *Annuaire de législation étrangère*, 1897, p. 248. Notice et traduction par M. Lévy-Ullmann.

Indépendamment des défenses portées par la loi allemande, la loi autrichienne édicte, dans l'intérêt de l'acheteur, un certain nombre de règles dérogatoires au droit commun. Elle contient d'abord les 4 prescriptions déjà portées par le législateur allemand, énumérées dans les articles 2 et 3. Il est défendu au vendeur : 1° de se réserver, en cas de résiliation du contrat, et de retenir à titre d'indemnité, les acomptes que l'acheteur lui a déjà versés (art. 2, al. 1) ;

2° De réclamer une indemnité excessive pour impenses, privation de l'usage ou détérioration de l'objet vendu (art. 2, al. 2) ; l'indemnité ne peut, en d'autres termes, correspondre qu'à la privation d'usage de l'objet ;

3° La clause de déchéance du terme est permise, mais elle ne peut être appliquée que si l'acquéreur est en retard d'au moins deux termes immédiatement consécutifs ;

4° Une clause pénale est possible pour le cas d'inexécution des obligations de l'acheteur ; mais cette clause ne peut être que la déchéance du terme (art. 3, al. 1 et 2). La loi allemande se contente de défendre les clauses pénales qui dépasseraient les limites permises ; elle est donc, sur ce point, moins précise que la loi autrichienne.

« Art. 2. — Si, en vue de l'inexécution des obliga-

tions de l'acheteur, le vendeur s'est réservé le droit de résilier dans ce cas le contrat, il est tenu, lorsqu'il en fait usage, de rembourser à l'acheteur les arrhes reçues et les acomptes versés, avec les intérêts légaux du jour du versement, comme aussi les impenses nécessaires et utiles faites sur la chose: toute clause contraire est nulle. L'acheteur, par contre, est tenu de restituer la chose au vendeur et de le dédommager le cas échéant.

Spécialement, il est tenu de lui payer une indemnité en représentation de l'usage de l'objet vendu durant le temps écoulé. Toute clause fixant par avance une indemnité supérieure aux prestations dues est nulle.

« Art. 3. — Si le vendeur s'est réservé le droit d'exiger, au cas de non paiement d'acomptes, le paiement immédiat de la totalité des acomptes (déchéance du terme), il ne peut en faire usage que si l'acheteur est en retard d'au moins deux acomptes immédiatement consécutifs ; toute clause contraire est dénuée d'effet. Toute clause pénale autre que la déchéance du terme au cas d'inexécution des obligations de l'acheteur est nulle ».

En outre, la loi autrichienne a imaginé d'autres règles dérogoires au droit commun en faveur de l'acquéreur, et, d'autre part, elle s'est montrée plus énergique que le législateur allemand au point de vue de

la sanction. Cette idée générale a inspiré les dispositions suivantes : 1° L'action en rescision pour cause de lésion d'outre moitié appartient à l'acheteur alors même qu'il y aurait renoncé. Elle peut être intentée durant trois ans nonobstant toute stipulation contraire ;

2° De même l'action en garantie pour vices cachés est prolongée au delà de son délai normal de six mois (art. 4, al. 3 et 4) ;

3° La procédure est simplifiée, de même que la preuve, relativement aux procès qui peuvent s'élever en matière de vente à tempérament (art. 5 à 8). Il est d'abord nécessaire, sous peine d'amende, de dresser le contrat en double ; de plus, la procédure est toujours sommaire ; le tribunal du lieu du contrat ne peut jamais être compétent ; enfin, la preuve repose sur des règles spéciales. La rescision pour lésion d'outre moitié représente pour l'acquéreur une garantie très importante. En général, l'esprit des législations est d'organiser la lésion en faveur du vendeur et d'exiger un chiffre important en vue de l'annulation de la vente pour ce motif. La loi autrichienne, se préoccupant des nécessités spéciales de la situation, organise la lésion au profit de l'acheteur et se contente d'un chiffre relativement modéré ; elle protège pour ainsi dire l'acquéreur contre lui-même, en édictant, la plupart

du temps, l'impossibilité pour lui de renoncer aux mesures de garantie dont la loi l'a entouré. La rescision est enfin possible même si la vente à tempérament constitue un acte de commerce au regard de l'acquéreur. La loi frappe de nullité toute stipulation d'un délai plus court que celui qu'elle indique pour agir en nullité, et elle favorise très largement l'exercice par l'acquéreur de l'action en garantie pour vices cachés. Tandis que, dans les ventes ordinaires, l'article 933 fixe un délai de six mois pour agir, la demande est recevable, en matière de vente à tempérament, soit par voie d'action, soit par voie d'exception, tant que le paiement intégral n'a pas été effectué. Toute stipulation contraire, toute renonciation, est frappée d'invalidité.

Relativement à l'écrit qui constate le contrat, la loi impose des prescriptions sévères, destinées à donner à l'acquéreur une connaissance complète des conséquences de la convention par laquelle il se lie. Le vendeur est tenu, à ses frais, d'en délivrer un double exemplaire à l'acheteur ; la renonciation par ce dernier serait inopérante, elle n'empêcherait pas le vendeur qui contreviendrait ainsi à la loi d'encourir une amende de 51 florins (environ 122 fr. 50), laquelle se transforme en peine d'emprisonnement, à défaut de **paiement**.

L'une des dispositions les plus heureuses de la loi autrichienne consiste à frapper de nullité la clause, si généralement employée, attribuant compétence en toute hypothèse au tribunal du lieu du contrat, c'est-à-dire au tribunal du domicile du vendeur. Que cette stipulation figure ou non dans le contrat, elle est destituée de tout effet, et l'incompétence, qui peut être prononcée d'office, se prolonge jusqu'à l'emploi des voies d'exécution. Il ne suffirait pas que l'acheteur ait renoncé à ce moyen pour qu'il puisse être écarté ; il faut, de plus, qu'il se soit engagé dans le procès malgré un avertissement préalable du juge l'instruisant de ses droits.

Les règles concernant la preuve diffèrent sensiblement de celles du droit commun. Le juge n'est lié par aucune des règles ordinaires, il statuera selon sa conscience et se formera une conviction d'après l'ensemble des circonstances du procès. Il convient de noter surtout la règle, assurément fort originale, aux termes de laquelle les magistrats ne sont même pas liés par le contrat écrit qui leur est présenté. Alors même que la forme de l'écrit serait absolument régulière, les juges peuvent rester en deçà de son contenu ou, au contraire, en dépasser les termes, s'il leur semble suffisamment établi que des promesses verbales, antérieures ou concomitantes à la conclusion de la

vente, ont été faites à l'acheteur par le vendeur, ou par un agent de celui-ci, ou encore si certaines clauses ont été manifestement dissimulées à l'acheteur, qui, trop souvent, appose sa signature au bas du contrat, sans en avoir ni compris, ni même lu, les différentes clauses. Peu importe qu'il y ait opposition absolue entre les stipulations rédigées par écrit et les engagements verbaux antérieurement arrêtés : le juge conserve toujours son entière initiative. Le but poursuivi, qui consiste à empêcher les clients de tomber trop facilement dans les pièges qui leur sont habilement tendus, semble avoir été très complètement atteint par la loi autrichienne qui se présente comme un modèle du genre.

A l'instar de la loi allemande, les règles protectrices ci-dessus décrites gouvernent tous les actes qui permettent de réaliser sous une forme différente l'objet de la vente à tempérament, notamment au contrat de louage. C'est ce qui résulte notamment des articles 4 et suivants :

« Art. 4. — La rescision pour lésion d'outre moitié appartient à l'acheteur, même lorsqu'il aurait connu la valeur véritable de la chose, ou lorsqu'il aurait expressément déclaré la prendre à un prix extraordinaire pour cause de prédilection particulière. Ce moyen est également recevable lorsque la vente à tempéra-

ment est un acte de commerce. Toute renonciation à ce moyen est dénuée d'effet. La stipulation d'un délai plus court que la prescription de trois ans (art. 1487, Code civ.) est nulle. La demande en garantie pour vices cachés peut être intentée même au delà du délai de 6 mois (art. 933) et peut être utilement soulevée, soit par voie d'action, soit par voie d'exception, tout le temps que l'entier paiement n'aura pas été effectué. Toute renonciation à ce dernier moyen est dénuée d'effet. La stipulation d'un délai plus court, limitant la faculté d'agir en garantie contre le vendeur, est nulle.

« Art. 5. — Si, lors d'une vente à tempérament, un écrit est dressé, le vendeur est obligé, au plus tard lors de la livraison de la chose, de délivrer à ses frais un double dudit écrit à l'acheteur (ratenbrief). Toute renonciation à la délivrance du double est dénuée d'effet. Toute infraction à la présente disposition sera punie d'une amende de 50 florins maximum, qui, au cas de non paiement, pourra être transformée pour une durée déterminée en une peine de détention.

« Art. 6. — Si l'acheteur est domicilié dans le ressort d'application de la présente loi, le tribunal du lieu du contrat est incompétent pour connaître des procès issus de la vente à tempérament, sans qu'aucune soumission volontaire de l'acheteur à un autre tribunal

soit requise. L'incompétence peut être prononcée d'office, et cela jusqu'à l'emploi des voies d'exécution. Elle ne peut être écartée que si le défendeur, nonobstant un avertissement préalable du juge, s'est engagé dans le procès.

« Art. 7. — Dans les litiges portant sur des ventes à tempérament, la procédure sommaire sera employée même dans les cas où le droit commun prescrit l'emploi de la procédure écrite ou orale. Les dispositions concernant les garanties pour frais de justice ne sont pas applicables.

« Art. 8. — Dans les procès portant sur des ventes à tempérament, le juge n'est point lié par les règles légales sur les preuves ; il statue d'après sa libre conviction, qu'il peut puiser à toutes les circonstances de la cause. Spécialement, lorsqu'un écrit a été dressé, le juge peut prendre en considération de simples promesses verbales, que le vendeur ou son agent aurait faites à l'acheteur avant ou lors de la passation de l'écrit, quand bien même celles-ci seraient en contradiction avec le contenu dudit acte.

« Art. 9. — Les dispositions de la présente loi, dans la mesure de son esprit, sont applicables à tous les contrats permettant de réaliser par une voie différente l'objet de la vente à tempérament, notamment au contrat de louage.

« Art. 10. — Elles ne sont pas applicables aux ventes

à tempérament qui constituent, au regard de l'acheteur, un acte de commerce ».

Les articles 11 à 13 concernent des questions de non rétroactivité et quelques détails d'appréciation.

Les préoccupations législatives relatives à la vente à tempérament d'objets mobiliers se retrouvent, quoique à un moindre degré, dans les pays Scandinaves, où c'est surtout la question de validité de la réserve de la propriété par le vendeur, et son opposabilité à la faillite de l'acquéreur, qui ont été envisagées. La jurisprudence norvégienne paraît fixée dans ce sens que la faillite de l'acheteur est obligée de respecter cette réserve de propriété. Telle est du moins la solution qui a été donnée au procès Anderson contre Johansen, rapportée par le *Journal du droit international privé*, 1888, p. 565. Il s'agissait d'un contrat par lequel l'hôtelier Anderson reconnaissait avoir reçu de l'ébéniste Johansen des meubles, sur lesquels une partie du prix avait été versée, le surplus étant stipulé payable en 18 fractions mensuelles. La propriété devait être acquise à Anderson en cas de parfaite exécution du contrat conclu ; sinon, le vendeur avait le droit de reprendre, immédiatement et sans aucune autorisation de justice, les meubles livrés. Il faut ajouter que le contrat avait été signé par le vendeur à titre de propriétaire des meubles, et par l'acquéreur à titre de locataire. Ce dernier étant tombé en fail-

lite, le vendeur réclama la restitution des meubles, et en outre, des dommages et intérêts pour la détérioration qu'ils avaient subie par suite de l'usage. Le syndic concluait naturellement au débouté de cette demande ; il acceptait toutefois de restituer les objets, à la condition que le demandeur rembourserait les loyers perçus par lui et ne retiendrait qu'un loyer raisonnable. Ce fut au vendeur que les juges donnèrent gain de cause, en s'appuyant sur ce que la réserve d'un droit de propriété est parfaitement opposable à la faillite, l'hypothèse d'une fraude mise à part. Cette décision nous paraît avoir été inspirée aussi par le désir de maintenir, en dépit de la faillite, les effets d'un contrat antérieurement conclu, et dont celle-ci ne paraissait avoir retiré qu'un bénéfice. En présence de ce profit personnel, il était difficile de nier que le refus d'un droit de priorité au vendeur eut causé à l'ensemble des créanciers un enrichissement injuste, qui ne pouvait être toléré. La considération du profit personnel réalisé par la masse n'a certainement pas été étrangère à la décision des magistrats norvégiens.

C'est aussi le point de vue de la faillite qui l'emporte dans la réglementation, d'ailleurs fragmentaire, dont la vente à tempérament est l'objet dans les *pays latins*. Ainsi, d'après l'article 908 du code de commerce espagnol, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1886,

« les marchandises, les effets et les biens de toute nature, quels qu'ils soient, existant dans la masse de la faillite, dont la propriété n'aura pas été transférée au failli en vertu d'un titre légal et irrévocable, seront considérés comme la propriété d'autrui et mis à la disposition de leurs maîtres légitimes, après vérification préalable faite dans l'assemblée des créanciers ou résultant d'une sentence définitive ; la masse retiendra les droits qui pourront appartenir sur lesdits biens au failli et elle sera substituée à celui-ci pourvu qu'elle accomplisse les obligations correspondantes à ce même droit ». Ce texte gouverne, sans aucun doute, les ventes avec réserve de propriété. Il résulte, d'ailleurs, des articles 913, § 2 et 3 (code de comm.) et de l'article 1922 (code civ. espagnol) que le privilège du vendeur subsiste en cas de faillite.

Ces textes sont sensiblement reproduits dans le code de commerce mexicain, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1890 (articles 998 et 1002).

Une disposition analogue se rencontre encore dans l'article 1500, § 3 du code de commerce argentin, entré en vigueur le 1^{er} mai 1890. Il admet l'exercice, à l'encontre de la masse, du privilège du vendeur de meubles non payés, même quand les objets vendus sont en la possession du débiteur tombé en faillite.

En Italie, la question a été expressément élucidée pour les ventes de machines industrielles à crédit.

L'article 773-3° du code de commerce italien, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1883, dispose que « les créances ayant pour objet le prix non payé de machines d'une valeur importante, employées dans une exploitation industrielle ou agricole, sont privilégiées, au rang indiqué par l'art. 1598, § 6 du code civ. en faveur des marchandises vendues et remises au failli dans les trois années antérieures à la déclaration de faillite, fussent-elles devenues immeubles par destination. Toutefois ce privilège ne peut avoir d'effet que si, dans les trois mois de la remise des machines à l'acheteur en Italie, le vendeur a fait transcrire l'acte constatant la vente et la créance sur un registre spécial et public, qui doit être tenu au greffe du tribunal de commerce, dans le ressort duquel les machines sont installées. » Cette réglementation très rationnelle du privilège du vendeur, qui se retrouve dans l'article 786-3° du code de commerce roumain, concilie, d'une manière fort heureuse, le respect du droit de propriété des personnes qui peuvent avoir traité avec le failli, d'une part, et, d'autre part, l'égalité qui doit être la loi de tous les créanciers dans la faillite.

C'est à la Belgique, d'ailleurs, que revient le mérite d'avoir appliqué, la première, des innovations aussi sages. Un régime spécial lui a paru indispensable aux machines et aux appareils qui sont destinés à l'industrie. Le législateur a voulu protéger les intérêts des

industriels, qui hésiteraient à vendre aux petits fabricants ou commerçants les machines ou les outils qui leur sont nécessaires pour l'exercice de leur profession. Il n'a pas échappé au législateur que, si les petits industriels n'avaient pas le moyen de se procurer l'outillage perfectionné que possèdent des concurrents plus fortunés, ils ne pourraient lutter contre ces derniers, et seraient placés dans une situation inégale. Suivant la juste remarque de M. Maurice Colin, en note sous un arrêt de la cour d'Alger, 18 février 1888 (1) : « Les conventions de vente à tempérament de machines industrielles sont, à un degré éminent, utiles aux petits industriels, aux ouvriers, ne disposant pas d'un capital assez considérable pour se rendre immédiatement acquéreurs de l'outillage qui leur est absolument nécessaire pour l'exploitation de leur industrie ; elle leur permet de disposer de suite de cet outillage et de s'acquitter du prix par versements successifs, prélevés sur les bénéfices réalisés. »

Or, il est toujours à craindre que l'acheteur ne tienne pas les promesses faites et qu'il devienne insolvable. Le danger pour le fournisseur du matériel résulte alors de la faillite de son acquéreur, étant donné que sa situation est réglée avec beaucoup moins de faveur par le droit commercial que par le

(1) *Revue algérienne et tunisienne de jurisprudence*, 1888, 2, 116.

droit civil, car l'article 550 du code de comm. lui enlève le bénéfice du privilège spécial. Il a paru, dès lors, au législateur belge qu'un régime particulier devait être édicté, en pareil cas, pour les machines et les appareils destinés à l'industrie. A cet effet, l'article 20 de la loi hypothécaire du 16 décembre 1851 a été conçu de la manière suivante: « Les créances privilégiées sur certains meubles sont: le prix d'effets mobiliers non payés, s'ils sont encore en la possession du débiteur, soit qu'il les ait achetés à terme ou sans terme. Le privilège établi par les numéros 4 et 5 cessera d'avoir effet si ces objets mobiliers sont devenus immeubles par destination ou par incorporation, sauf s'il s'agit de machines et appareils employés dans les établissements industriels. Dans ce cas, et pour ces objets, le privilège sera maintenu pendant deux ans à partir de la livraison; toutefois, il n'aura d'effet qu'autant que, dans la quinzaine de cette livraison, l'acte constatant la vente sera transcrit sur un registre spécial, tenu au greffe du tribunal de commerce dans l'arrondissement duquel le débiteur aura son domicile, et, à défaut de domicile, au greffe du tribunal de commerce dans l'arrondissement duquel l'acheteur aura sa résidence. Le greffier du tribunal sera tenu de donner connaissance de cette transcription à toutes les personnes qui en feront la demande. La livraison sera établie, sauf la preuve contraire, par les livres du ven-

deur. En cas de saisie immobilière pratiquée sur les machines ou appareils, ou de faillite du débiteur déclarée avant l'expiration des deux années, le privilège continuera à subsister jusqu'après la distribution des deniers ou la liquidation de la faillite. »

Il résulte de ces textes que la loi belge n'a entendu protéger la condition du vendeur à tempérament et sanctionner la réserve de son droit de propriété, même dans l'éventualité d'une faillite de l'acheteur, que s'il s'agit de machines et appareils industriels ; pour les objets d'une autre nature, l'article 20 de la loi précitée cesse de s'appliquer. Les difficultés qui s'élèvent à cet égard en droit français sur la nature juridique exacte du contrat se produisent dans les mêmes termes en Belgique. Il semble d'ailleurs que, relativement à leur effet en cas de faillite de l'acquéreur, la jurisprudence belge se montre assez sévère et fort soucieuse de maintenir, même à l'encontre du vendeur à tempérament, la loi égalitaire de la faillite. Ainsi la Cour de Liège a décidé qu'une vente-location de billards à un cafetier équivalait à une vente pure et simple et non à un bail et que cette vente était inopposable à la faillite, par suite de l'anéantissement des sûretés du vendeur (1).

De même, la cour de Cassation belge annule impi-

(1) C. de Liège, 22 mars 1876, *Pasicrisi*, 77, 2, 51.

toyablement toute convention qui tend à maintenir une sûreté quelconque au profit du vendeur de meubles, notamment en déguisant le contrat sous les apparences d'un bail, en prévision de la faillite du débiteur. Il n'y a aucun motif, déclare la cour suprême de Belgique, de maintenir une convention « qui a été faite en vue d'enlever aux créanciers le droit que la loi leur confère sur les effets mobiliers possédés par le failli, et qui constitue une des réserves occultes que le législateur a voulu proscrire (1) ».

Il faut reconnaître, d'ailleurs, que la jurisprudence belge n'analyse pas toujours avec la même netteté les contrats dont il s'agit. Une convention avait été conclue par la C^{ie} Singer au sujet d'une machine à coudre, dont l'acquisition était possible à raison d'un loyer de 2 fr. 50 par semaine ; le contrat contenait une clause formelle ainsi conçue : « Il ne pourra être soutenu que le présent contrat ne serait pas une vente déguisée sous forme de location, les parties protestant d'avance contre cette interprétation de leurs intentions ». Cependant, le tribunal de paix de Bruxelles a décidé qu'il ne pouvait être exercé aucune action en revendication par le prétendu bailleur (2).

(1) Cass. belge, 25 janvier 1877, S., 78, 5, 23 ; cf. Bruxelles, 9 février 1887, *Pas.*, 87, 2, 419.

(2) Trib. paix Bruxelles, 20 mars 1895, C^{ie} Singer contre Vandervelde, *Gaz. Trib.*, 21 août 1895.

Dans les pays Britanniques, la vente à tempérament d'objets mobiliers a suscité d'assez vives difficultés, soit quant à sa nature, soit relativement à ses effets. Il faut noter immédiatement, d'ailleurs, que le mouvement législatif est beaucoup plus accentué à cet égard aux Etats-Unis que dans la Grande-Bretagne. En Angleterre, la vente à crédit d'objets mobiliers a été longtemps entravée par l'ancienne législation. D'après celle-ci, la propriété était nécessairement transférée du vendeur à l'acheteur par le seul fait de la signature du contrat (1). D'autre part, le vendeur ne possédait sur la chose vendue qu'un droit de rétention qui prenait fin et s'évanouissait par suite de la livraison (2). La vente à tempérament ne peut, dans ces conditions, être pratiquée que sous la forme d'une promesse de vente sous condition suspensive, analogue à peu près à la vente-location usitée en France (3). Quelquefois cependant, à l'occasion de vente-location de meubles non incorporés au sol, il a été jugé que la transmission de la propriété à l'acheteur ne s'opérait qu'autant que toutes les annuités avaient été versées au bailleur (4).

(1) Lehr, *Eléments de droit civil anglais*, n° 627.

(2) Lehr, *ibid.*, nos 566, 567 et 631.

(3) Cf. un exemple rapporté dans les *Annales de droit commercial*, 1898, p. 307.

(4) Voir le procès Helby contre Mathews: *Annales de droit commercial*, 1898, p. 307.

D'ailleurs, les contrats que nous étudions ont été facilités en Angleterre par la loi sur la vente des meubles en date du 20 mai 1894 (*Sale of goods act*) (1). Cette loi a réglementé très minutieusement la vente des meubles, et, par certains de ses articles, elle constitue un document législatif de la plus haute importance pour l'étude de la vente à tempérament. Tels sont notamment les textes suivants :

Art. 1, § 1. — « La vente des meubles est un contrat par lequel le vendeur transfère ou convient de transférer la propriété des meubles à l'acheteur moyennant une somme d'argent appelée le prix ». — § 3. « Lorsque, dans un contrat de vente, la propriété des meubles est transférée du vendeur à l'acheteur, le contrat prend le nom de vente ; mais, lorsque le transfert de la propriété des meubles est reculé jusqu'à un certain temps ou subordonné à quelque condition, le contrat prend le nom de convention de vente ».

Art. 10, § 1. — « Sauf clause contraire, les stipulations relatives aux termes du paiement ne sont pas présumées essentielles dans le contrat de vente. Quant à toute autre stipulation de terme, la question de savoir si elle est ou non de l'essence du contrat dépend des expressions employées par les parties ».

(1) *Annuaire de législation étrangère*, traduction de MM. Lévy-Ullmann et Barclay, 1895, p. 40 et s.

Art. 11, § 1 b. — « La question de savoir si, dans un contrat de vente, telle stipulation constitue une condition dont la violation peut donner ouverture à une action en dommages et intérêts, mais non au droit de traiter le contrat comme résolu, dépend, dans chaque espèce, de l'interprétation à donner au contrat. Une stipulation peut être une condition, alors même qu'elle serait qualifiée garantie dans le contrat ».

Art. 17, § 1. — « Au cas de vente portant sur des meubles spécifiés ou déterminés, la propriété n'en est transférée à l'acheteur qu'à l'époque où les parties contractantes ont entendu qu'il devrait en être ainsi ».

— § 2. « Pour déterminer l'intention des contractants, seront pris en considération les termes du contrat, la conduite des parties et les circonstances de l'espèce ».

Art. 25, § 2. — « Dans le cas d'un individu qui, ayant acheté ou convenu d'acheter des meubles et obtenu avec le consentement du vendeur la mise en possession de ces meubles ou des titres de propriété, les délivre ou les transfère à un tiers en exécution d'un contrat de vente, de gage, le tiers, qui reçoit les meubles de bonne foi et sans avoir connaissance d'aucune charge ou autre droit sur les meubles au profit du vendeur primitif, est censé avoir reçu la délivrance ou le transfert comme si celui qui l'a opéré agissait en qualité de commissionnaire, possesseur des meubles ou des titres, avec le consentement du propriétaire »,

Art. 49, § 1.— « Lorsqu'en vertu d'un contrat de vente, la propriété des meubles a été transférée à l'acheteur, et que l'acheteur refuse ou néglige à tort de payer le prix dû en vertu de la stipulation, le vendeur peut intenter contre lui une action en paiement du prix. »

Art. 54. — « Aucune disposition ne saurait entraver le droit, pour l'acheteur ou le vendeur, d'obtenir des intérêts ou des indemnités dans tous les cas où il leur en est attribué par la loi, ou de recouvrer des sommes versées sans cause ».

Cette loi est nettement à l'avantage du vendeur à tempérament ; elle lui confère une garantie appréciable, résultant de ce que, pour éviter toute espèce de risque, il a la faculté de retarder conventionnellement le transfert de la propriété de sa tête sur celle de l'acquéreur (art. 17). Le juge dispose, en vertu de l'article 17, d'une grande latitude d'appréciation, pour décider si la vente ne contient pas une condition suspensive apposée au transfert ; cette condition pourrait notamment résulter de la division du paiement du prix en mensualités égales. Cette réserve de la propriété est incontestablement une garantie plus énergique que l'action en paiement du prix dans une vente immédiatement translatrice. Aussi, la pratique des affaires en Angleterre révèle-t-elle un emploi assez fréquent des clauses de ce genre dans les ventes

à tempérament, l'acheteur s'engageant, jusqu'au paiement complet, à ne pas disposer par vente ou autrement des objets qui lui sont livrés et qui ne deviennent pas encore sa propriété.

Mais, pour atténuer ce que la loi de 1894 peut présenter de trop favorable au vendeur, il est possible aujourd'hui au juge anglais d'invoquer les dispositions d'une autre loi, celle du 8 août 1900, qui réglemente la profession des prêteurs d'argent (1). Cette loi est venue édicter un certain nombre de règles destinées à combattre l'usure. Tous les prêteurs d'argent doivent être immatriculés sur des registres spéciaux. D'autre part, le juge possède un pouvoir discrétionnaire, à tous les points de vue, pour apprécier la validité d'une convention contenant une opération de crédit ; il peut décider qu'elle est usuraire et l'annuler ou la modifier conformément à l'équité. Or, l'article 1, § 4, spécifie que les règles légales s'appliquent à toute opération équivalant en substance à un prêt d'argent. L'usure pourrait donc résulter d'une inégalité de situation des parties dont le vendeur aurait trop manifestement abusé. Il y a là évidemment une trace d'une tendance législative analogue à celle qui se retrouve dans les législations autrichienne et alle-

(1) *Annuaire de législation étrangère*, 1901, p. 59, notice de M. Decugis.

mande et finalement dans l'article 138 du code civil allemand.

C'est peut-être aux Etats-Unis que les ventes à tempérament (instalment sales, or purchases by instalments) sont le plus usitées. Elles ont reçu les applications les plus variées. Elles ne concernent pas seulement les objets d'ameublement ou les machines industrielles ; elles s'étendent même au matériel roulant des compagnies de chemins de fer. A raison de la fréquence de ces conventions, des abus n'ont pas tardé à se produire et les législateurs de la plupart des Etats ont dû intervenir. Ces lois ne sont pas uniformes ; elles varient d'un Etat à l'autre, et il en résulte une extrême diversité de réglementation.

Au point de vue de la forme que ces ventes doivent observer, les Etats se divisent en trois catégories : certains décident qu'elles sont valables et opposables aux tiers en dehors de toute formalité. C'est le droit commun.

D'autres Etats se contentent de la simple constatation par écrit de tout contrat de vente qui contient une réserve de propriété jusqu'à complet paiement du prix ; il en est ainsi dans l'Etat des Massachusetts (1). L'acquéreur doit être mis en possession d'une

(1) Lois des 2 juin 1884 et 16 juin 1892 ; *Annuaire de législation étrangère*, 1885, p. 785, notice de M. Passez, et 1893, p. 910, notice de M. Baillièrè.

copie de la convention, sur laquelle devront être mentionnés, s'il le requiert, les paiements effectués par lui ou pour son compte, de même que les intérêts et autres charges de l'acquisition. Si le vendeur reprend les objets pour inexécution des charges de l'acquisition, il doit remettre à l'acheteur un bordereau détaillé indiquant les sommes qui sont encore dues ; un délai de quinze jours court de la date de la remise de ce bordereau pour permettre à l'acheteur de racheter lesdits objets.

Enfin, dans beaucoup d'Etats, les ventes à tempérament ne deviennent opposables aux tiers que si elles ont été transcrites sur des registres publics tenus dans la ville où réside l'acheteur, si elle appartient à l'Etat où a eu lieu la vente, et, à défaut, dans la ville où réside le vendeur. La transcription a pour but de porter à la connaissance des tiers le privilège mobilier, qui est conservé par le vendeur. Telle est la réglementation observée dans les Etats de New-York, de l'Iowa, du Missouri, du Colorado, de la Caroline du Sud (1).

Un certain délai est fixé pour la transcription, dans certains Etats, à peine de nullité de la vente vis-à-vis

(1) Cf. les renseignements donnés par M. Vallat, *Etude historique et pratique des ventes à tempérament*, thèse, Montpellier, 1900, p. 234.

des tiers ; ce délai est de trente jours dans le Vermont, de 10 jours dans le New-Hampshire, à compter de la vente. Le contrat, ainsi transcrit, ne conserve pas toujours ses effets indéfiniment ; la transcription doit être renouvelée au bout d'une année dans le Wisconsin et de cinq ans dans le Nebraska.

Il est généralement permis à l'acquéreur, même après la rupture du contrat pour inexécution de ses engagements, de racheter les meubles qui lui avaient été vendus avec réserve de propriété par l'aliénateur. En pareil cas, le vendeur ne peut, d'ailleurs, reprendre la propriété des objets qu'il avait aliénés sous condition suspensive que moyennant l'obligation, absolument conforme à l'équité, de restituer à l'acquéreur les sommes déjà versées par ce dernier, déduction faite d'une indemnité raisonnable pour l'usage ou pour la détérioration des objets. Cette retenue ne peut dépasser 25 % des sommes versées dans le Missouri et 50 % dans l'Ohio.

L'un des Etats où la vente à tempérament est certainement assujettie à la législation la mieux conçue est celui de New-York (1).

Cette loi contient les règles suivantes : 1° Toute vente conditionnelle de marchandises et de meubles, accompagnée d'une réserve destinée à maintenir la

(1) *Laws of 1884, Ch. 315, Vallat, p. 235.*

propriété de l'objet vendu sur la tête du vendeur jusqu'à complet paiement, est complètement inefficace vis-à-vis des tiers, notamment au regard des acheteurs subséquents, si elle n'a été transcrite. Cette formalité s'accomplit, la plupart du temps, à l'office du register de la cité, où réside l'acquéreur sous condition, lors de la conclusion du contrat. La loi prévoit le cas où une compagnie de chemins de fer achète son matériel de cette manière ; le contrat devra alors être enregistré à l'office du clerc de chaque comté traversé par la ligne.

2° Le registre de transcription de ces contrats est tenu à la disposition de toute personne intéressée à les examiner.

3° Les contrats de vente à tempérament perdent de leur efficacité et cessent d'être opposables aux tiers après l'expiration d'une année depuis la transcription.

4° En cas de reprise par le vendeur des objets livrés dans cette condition, ils devront être conservés par lui durant trente jours, pendant lesquels l'acheteur ou ses ayants cause auront encore la faculté d'accomplir toutes les obligations que leur impose le contrat, et de garder les objets comme formant leur légitime propriété. A l'expiration de ce délai, celui qui aura effectué la reprise pourra procéder à la vente de ces objets aux enchères publiques, et, sur

le produit, retenir la fraction restant due sur le prix d'achat, ainsi que les frais de magasinage, publications et vente ; le reliquat, s'il y en a un, sera versé à celui sur la tête de qui la reprise s'est effectuée. Mais cette vente ne pourra être faite qu'après qu'il aura été remis un avis (notice) imprimé à celui auquel les objets auront été repris. Cet avis porte injonction d'avoir à payer le solde, restant dû, et les frais, faute de quoi les objets seraient vendus, pour les couvrir, aux époques et endroits spécifiés dans la sommation. Cette notice doit être remise aux intéressés au moins quinze jours avant la vente. Au cas où les intéressés ne seraient pas retrouvés, la notice fera l'objet d'une publication hebdomadaire, pendant quatre semaines consécutives, dans un des journaux de la localité où la vente est annoncée. Toutefois, ces dispositions de la loi de l'Etat de New-York sur la vente à tempérament ne concernent pas le matériel de chemin de fer.

La jurisprudence (Common law) des Etats-Unis reconnaît la validité de la plupart des conventions par lesquelles les parties peuvent réaliser une vente à tempérament : notamment la convention relative au retard apporté au transfert de la propriété ne soulève aucune difficulté. Soit que le contrat se ramène à une simple location avec droit d'acquérir la propriété, soit qu'il s'analyse en une vente contenant une condition suspensive, formellement stipulée, dans les deux

hypothèses, l'acheteur sera dépourvu de qualités pour conférer un droit quelconque à un tiers, sous-acquéreur ou créancier (1). Mais la seule stipulation que le prix est payable par fractions périodiques ne suffirait pas, en principe, à permettre de considérer le contrat comme une location.

En ce qui concerne les acomptes déjà versés par l'acquéreur, ils demeurent, dans la plupart des Etats, définitivement acquis au vendeur, lorsque l'acheteur se trouve dans l'impossibilité d'exécuter complètement ses obligations. Il en est autrement dans certains Etats (Ohio et Missouri), où des dispositions spéciales ont été portées à cet égard. Les Etats des Massachusetts et de New-York obligent l'aliénateur à vendre les objets aux enchères publiques et à tenir compte du reliquat à l'autre contractant, lorsque les acomptes atteignent 75 % du prix. Dans les Etats où des dispositions similaires n'existent pas, il est assez fréquent que les Cours de justice, s'inspirant de considérations d'équité, exigent, en cas de résolution, la restitution par le vendeur à l'acquéreur de toutes les sommes que ce dernier a versées.

Il est permis de convenir que les objets remis à la possession de l'acquéreur ne pourront être déplacés par ce dernier qu'avec le consentement du vendeur.

(1) Cf. Vallat, thèse, p. 242 et les références citées.

Dans ce cas, une autorisation, donnée en vue d'un déplacement déterminé, doit être restrictivement interprétée et ne permet pas un second déplacement.

La législation américaine s'est, dans une large mesure, préoccupée de protéger les intérêts de l'acquéreur. L'opinion publique trouve, cependant, que son intervention n'est pas encore assez prononcée en ce sens ; un mouvement se produit contre la possibilité d'emprisonner les acheteurs à tempérament, lorsqu'ils refusent de restituer au vendeur les objets sur lesquels ils n'ont versé qu'une partie du prix. Il paraît qu'en effet certains négociants abusent de cette faculté que leur donne la loi, qui assimile ce refus de l'acquéreur à un véritable détournement (1).

Cet examen de la législation comparée permet de conclure que, si la vente dissimulée sous forme de location et les diverses combinaisons de vente à tempérament ne sont pas reconnues partout comme contrats distincts, elles n'en sont pas moins admises, dans la plupart des pays, à produire leurs effets ; ce qui prouve qu'un mouvement général s'accomplit en faveur de l'individualisation des contrats, puisque des règles spéciales gouvernent, dans presque tous les Etats, la vente à tempérament soit au point

(1) Cf., à cet égard, Vallat, p. 244.

de vue de la forme, soit quant à la protection des intérêts de l'acquéreur.

Mais, en reconnaissant la validité de ce contrat nouveau, inspiré dans les sociétés contemporaines par les besoins croissants des classes pauvres, les législateurs étrangers n'ont pas laissé à la volonté des contractants le libre choix de toutes les clauses susceptibles d'être insérées dans une convention de cette nature. La réserve par le vendeur des acomptes déjà payés, au cas de résolution du contrat pour défaut de paiement des mensualités, est prohibée dans la plupart des pays. Il en est ainsi en Allemagne, en Autriche, dans l'Ohio, le Missouri. Les Etats de New-York et des Massachusetts établissent des prescriptions analogues.

Une clause qui reviendrait indirectement à pratiquer l'abus que les lois ont voulu défendre, en interdisant la réserve précédente, serait celle qui fixerait une indemnité excessive pour impenses, privation de l'usage, ou détérioration de l'objet vendu. Des prescriptions efficaces sont contenues dans les lois allemande, autrichienne, dans celles de l'Ohio et du Missouri. En Angleterre, des dispositions analogues ne se retrouvent pas sous la forme de règles positivement exprimées ; cependant les juges ne seraient pas désarmés pour réprimer les agissements d'un vendeur à tem-

pérament qui aurait trop manifestement abusé de l'acquéreur. La loi du 8 août 1900 attribue, en effet, aux magistrats un pouvoir discrétionnaire pour l'appréciation des conventions usuraires contenues dans les contrats de prêt ; et, comme la portée de la loi est générale, elle est de nature à s'appliquer à toutes les opérations équivalentes à un prêt, par conséquent même à une vente à crédit.

D'autre part, les lois allemande et autrichienne proscrivent les clauses pénales qui présenteraient un caractère de rigueur excessif. En outre, la législation de l'Autriche, particulièrement soucieuse des intérêts de l'acheteur, considère comme nulle toute convention qui aurait pour résultat de déroger aux règles de la compétence normale ; elle attire aussi l'attention de l'acquéreur sur les clauses du contrat qui sont de nature à lui être préjudiciables, en décidant qu'au cas où un écrit aura été dressé, le vendeur devra délivrer à ses frais, au plus tard lors de la livraison de l'objet, un double de cet écrit à l'acquéreur. La législation autrichienne est, d'ailleurs, celle qui réalise au plus haut degré les conditions qu'il serait souhaitable de voir transformer en loi, pour assurer une réglementation rationnelle de la vente à tempérament.

Il reste à se demander dans quelle mesure les indications fournies par les lois étrangères ont été utili-

sées par la jurisprudence française, et s'il n'y aurait pas lieu de consacrer dans notre pays une réglementation spéciale à une pratique aussi courante que celle de la vente à tempérament.

CHAPITRE III

Les formes de la vente à tempérament en France.

La vente à tempérament se présente dans la pratique française sous des formes très diverses, mais qu'il est possible de grouper d'après leurs caractères communs et qu'on peut ramener à trois : la vente-location, la vente sous condition suspensive, la vente avec réserve de propriété. A cet égard, une remarque s'impose. Nous employons ici l'expression vente-location au sens restreint, en tant qu'elle désigne une des formes particulières de la vente à tempérament, participant à la fois de la vente et du louage ; la pratique, au contraire, englobe sous la dénomination générale de location-vente toutes les conventions ayant pour objet de réaliser la vente à tempérament d'objets mobiliers, alors même qu'elles seraient des ventes ou des louages nettement caractérisées. Cette terminologie est défectueuse ; mais, comme elle est d'une extrême fréquence, nous serons obligé de l'em-

ployer parfois au cours de cette étude, dans l'exposé des difficultés que la jurisprudence a eu à résoudre pour découvrir la véritable intention des parties.

Les diverses variétés de la vente à tempérament présentent, d'ailleurs, ce trait commun de n'être que des aspects différents de la même opération économique. Il s'agit de fournir à une personne, qui ne dispose pas de capitaux suffisants pour verser immédiatement le prix demandé, le moyen d'acquérir un objet dont l'usage lui est indispensable.

Dans la vente-location (*stricto sensu*), le vendeur déclare donner un objet à titre de location, pour un temps déterminé, à une personne, moyennant un prix qui est payable par termes échelonnés, avec stipulation que les prestations, par leur total, formeront un véritable prix de vente, de telle sorte que les termes de loyers accumulés, et régulièrement acquittés, auront procuré au locataire l'avantage de devenir propriétaire de l'objet, lorsque ces termes auront atteint le chiffre convenu. Chaque prestation représente donc, dans une certaine mesure, une sorte de loyer de l'objet, et, pour le surplus, une portion du prix (1). Cette combinaison est excessivement fréquente dans la pratique : elle est employée pour les ventes de ma-

(1) Valéry, *Du louage de meubles*, *Annales de droit commercial*, 1895, p. 92.

chines (machines à coudre, machines à écrire, moteurs à gaz, etc.).

D'autres fois, les parties, qui voudront atteindre un résultat analogue, recourront à une vente faite sous la condition suspensive du paiement du prix. Alors la clause suivante est introduite dans le contrat : « La vente ne sera définitive qu'autant que toutes les sommes à terme seront payées à leurs échéances ». Dans ce cas, le prix sera représenté par une somme supplémentaire, exigible après l'acquittement de toutes les échéances périodiques. C'est, d'ailleurs, cette nécessité de verser un complément qui forme, à notre avis, la différence la plus nette entre la vente sous condition suspensive et la vente-location, où l'aliénation est complète par le seul fait du paiement du dernier terme. C'est le contrat lui-même, et non pas seulement le transfert de la propriété, qui paraît affecté d'une condition, dans la vente sous condition suspensive.

Il est au contraire parfait, car tous les éléments en sont d'ores et déjà réunis, sous la troisième forme : la vente avec réserve de propriété, dans laquelle il est stipulé que la propriété des objets vendus restera au vendeur tant que le dernier paiement ne sera pas effectué ; les parties sont alors d'accord sur la chose et sur le prix. La réserve de propriété est d'ailleurs une stipulation parfaitement valable, car, si le trans-

fert immédiat de la propriété forme un effet naturel de la vente, il n'en est pas un effet essentiel : « La loi ne dit pas que cet effet soit de l'essence de la vente, et cela ne résulte pas des principes. Les orateurs du tribunal, pour justifier la disposition de l'article 1583, invoquent le droit naturel, c'est-à-dire la volonté des parties contractantes. Or, les parties ont le droit de manifester une volonté contraire. Rien ne les empêche de consentir une vente romaine ; à plus forte raison, les parties peuvent-elles stipuler que la propriété ne sera transférée que lorsque l'acheteur aura payé le prix ; la vente aura toujours pour effet de transférer la propriété, mais la translation sera conditionnelle, de sorte que le vendeur restera propriétaire tant que la condition ne sera pas accomplie, c'est-à-dire tant que le prix ne sera pas payé ». (1).

Telles sont les formes courantes par lesquelles se réalisent les contrats de vente à tempérament ; elles empruntent certains traits, d'une part au contrat de

(1) Laurent, *Principes de droit civil français*, t. XXIV, n° 4 ; cf. les nos 106 et 107 ; Demante et Colmet de Santerre, *Cours analytique de code civil*, t. VII, sous l'article 1583, n° 2 bis ; Beudant, *Cours de droit civil français, la vente et le louage*, n° 21 ; Aubry et Rau, *Cours de droit civil français*, 5^e édition, t. V, § 349, note 1. (Les éminents auteurs disent, notamment, que les parties restent libres, pourvu que leur volonté soit exprimée d'une manière précise à cet égard, de conclure un contrat où le transport de la propriété serait différé jusqu'au paiement du prix. Cf. Planiol, *Traité de droit civil*, 4^e édition, t. II, n° 1447 et le renvoi).

louage, d'autre part au contrat de vente. Quelle que soit la forme employée, la convention poursuit toujours le même but : l'acquéreur de l'objet le détiendra à titre de locataire jusqu'au versement du dernier terme, et il n'en acquerra la propriété que si toutes les mensualités ont été régulièrement payées. Il faudrait se garder de confondre ce contrat aux aspects multiples avec une autre convention similaire : le bail avec promesse de vente.

Dans cette dernière hypothèse, aucun doute ne saurait exister. Une promesse de vente vient s'ajouter à la location ; dès lors elle n'a qu'un caractère accessoire par rapport au bail, qui forme bien la convention principale. Il est stipulé, par exemple, qu'un industriel loue à un agriculteur ou à un commerçant une machine pour une période de trois ans, moyennant un loyer annuel de 1.000 francs, étant bien entendu qu'à l'expiration de ce délai le preneur aura la faculté d'acheter la machine, moyennant une somme de 10.000 francs, à la condition qu'il ait régulièrement payé les termes échus. Il ne saurait y avoir d'équivoque ; la convention est nettement un louage, puisque le bailleur reste propriétaire, et demeurera indéfiniment propriétaire, tant que le preneur n'aura pas manifesté l'intention d'exiger l'accomplissement de la promesse de vente et de devenir véritablement acquéreur de l'objet. Des difficultés pourront,

sans doute, se produire lorsque l'intention des parties ne se dégagera pas nettement des termes de l'acte, malgré le titre qu'elles ont donné à celui-ci ; mais il sera facile de découvrir un critérium permettant de constater aisément l'existence d'une vente ou celle d'un bail. Il y aura à considérer, d'abord, si, d'après leur importance, les prestations qualifiées de loyers apparaissent dans leur total comme l'équivalent d'une concession de jouissance, ou si elles ne représentent pas plutôt des acomptes échelonnés sur le prix d'une vente, que le débiteur devrait compléter par le versement supplémentaire, fixé pour le cas où il accepterait la promesse. Si les parties ont véritablement voulu conclure une vente à tempérament, ce versement supplémentaire ne se cumulera pas avec les loyers convenus. Il s'agira, en définitive, de la fixation d'un prix dont le paiement aura été réparti, pour la plus large portion, sur un assez grand nombre de termes, afin d'atténuer l'obligation de l'acquéreur. Mais, si le taux du versement complémentaire paraît en rapport avec la valeur de l'objet, et que les loyers antérieurement payés ne s'imputent pas sur cette somme, la convention ne couvrira pas une vente ; elle sera réellement un bail. Dès lors l'acquisition ne datera que du jour où le preneur aura fait connaître à l'autre partie son intention d'acheter. En conséquence, le bailleur est resté propriétaire et

il a conservé tous les avantages qui résultent pour lui du maintien de sa propriété ; nous aurons à les examiner longuement par la suite.

Telles sont les formes les plus simples de la vente à tempérament, en tant qu'elle emprunte à la fois les règles du bail et celles de la vente.

Mais quelquefois, les parties, désireuses de dissimuler à la justice la véritable portée de leur convention, insèrent dans leur contrat des clauses plus complexes, qui sont de nature à donner à celui-ci un aspect simulé. Ici la jurisprudence nous révèle des espèces fort intéressantes. C'est ainsi que la Cour d'Amiens a été appelée à se prononcer sur un litige qui avait suscité les difficultés suivantes : il s'agissait de machines destinées à l'expression du sucre, et qu'un fabricant avait louées pour onze années à un industriel. Indépendamment du prix de location payable à l'échéance convenue, le preneur pouvait se rendre acquéreur en versant la somme de 70.000 francs, valeur à laquelle le matériel avait été estimé dès le début. La Cour d'Amiens décida, le 12 mars 1884 (1), qu'il s'agissait d'un bail avec promesse de vente.

Dans cette hypothèse, il n'était pas difficile de discerner la véritable intention des parties ; mais cette œuvre d'analyse devenait plus délicate dans les cas

(1) D., 85, 2, 220.

suivants, où la ressemblance avec le bail ou avec la vente n'apparaissait pas aussi clairement. Ainsi, une machine à vapeur étant louée pour trois ans et 10 mois à tant par mois, il est stipulé dans l'acte que le preneur aura le droit d'acquérir la machine au cours du bail moyennant le prix de 18.445 francs ; « du jour où les preneurs auront fait connaître leur intention de se rendre acquéreurs de la machine, le prix deviendra immédiatement exigible et sera diminué des loyers antérieurement payés, ainsi que des intérêts des sommes payées par avance. » (1).

Une clause analogue se retrouve dans un contrat qui donna lieu à un procès tranché par la Cour de Toulouse : « La vente du matériel, objet de la convention, est subordonnée, d'après les arrangements des parties, à la condition du paiement, et ne sera parfaite qu'à la date où le paiement aura été entièrement effectué ; jusque-là, le matériel doit demeurer entre les mains du détenteur à titre de location » (2).

Dans toutes ces hypothèses, il a paru qu'il s'agissait de véritables ventes.

Les caractères de la vente sont encore plus accusés dans les cas où le contrat passé comporte la nécessité d'un versement supplémentaire pour que l'acquéreur

(1) Cass., 22 février 1887, S., 88, 1, 87.

(2) *Recueil de Marseille*, 84, 2, 3.

reste définitivement propriétaire des objets. Tantôt la somme complémentaire, dont le paiement est prévu, se trouve minime ; tantôt, au contraire, elle s'élève à une somme assez considérable. Exemple : on loue une locomobile à raison de 500 francs par mois ; l'acte stipule que « si le preneur paie régulièrement pendant 14 mois le montant de sa location, et remet en plus 200 francs en espèces, il aura le droit de demander que la machine devienne sa propriété. Au cas où il ne serait pas en mesure de tenir ses engagements, le vendeur serait en droit de reprendre sa locomobile » (1). Ou encore : deux machines, louées pour 4 ans moyennant 60 francs par mois, seront attribuées en pleine propriété au preneur moyennant un versement complémentaire de 1.200 francs (2).

Le tribunal de commerce de Marseille a également jugé, le 7 octobre 1887, que la propriété d'objets mobiliers donnés à bail pour la somme de 1.500 francs, stipulée payable en plusieurs échéances, passerait à leur possesseur moyennant le versement complémentaire d'une somme de 85 francs (3).

Le 9 mai 1900, le tribunal civil de la Seine décide que le contrat par lequel un tapissier livre un mobilier

(1) Paris, 19 avril 1887, *Pand.*, 87, 2, 244.

(2) Trib. de commerce Marseille, 7 avril 1865, *Recueil de Marseille*, 65, 1, 140.

(3) *Recueil de Marseille*, 97, 1, 10.

à une personne qui s'oblige à verser, à titre de location, une somme fixe par mois, en stipulant que ce mobilier lui appartiendra, lorsqu'elle aura payé une somme totale déterminée, constitue une vente (1). Le tribunal de commerce de la Seine avait déjà décidé, le 22 novembre 1899, qu'il est de l'essence même du contrat de location qu'à son expiration l'objet loué rentre en la possession de son propriétaire. Dès lors, il y a lieu de considérer comme une vente, et non pas comme une location, le contrat par lequel une personne loue à une autre un objet déterminé (il s'agissait, en l'espèce, d'un billard), payable par un certain nombre de mensualités, à l'expiration desquelles le preneur devient propriétaire (2).

L'intention des parties est plus difficile à démêler, lorsque la convention qu'elles ont conclue est contenue dans deux contrats successifs. La jurisprudence en fournit deux exemples. C'est d'abord un arrêt de la Cour de Cassation (3). L'ameublement nécessaire pour un hôtel avait fait l'objet d'une vente avec réserve de propriété. Quelque temps après, les parties convinrent que la vente serait remplacée par un bail, aux termes duquel le mobilier serait considéré comme loué pour cinq ans, à raison de 700 francs par

(1) *Le Droit*, du 1^{er} juillet 1900.

(2) *Gaz. Pal.*, 1900, 1, 109.

(3) *Chambre des requêtes*, 17 juillet 1895, D., 96, 1, 57.

mois, payables d'avance, et stipulèrent qu'au moment où le versement de ces termes aurait atteint la somme de 56.000 francs, — prix originellement fixé pour la vente, — la propriété passerait sur la tête du locataire.

Une autre espèce fournit encore l'exemple de deux conventions successives de portée inverse. Un outillage industriel avait été vendu moyennant le prix de 15.000 fr., divisé en quatre fractions. Quelque temps après, survint une autre convention en vertu de laquelle la vente était transformée en une location, d'un prix annuel de 2.200 francs, payable par trimestre et d'avance, sans autre explication (1). Dans tous ces cas, les contrats ont été considérés comme constituant plutôt des ventes.

Un caractère commun à tous les procédés pratiques de réalisation de la vente à tempérament, c'est qu'ils contiennent, quelle que soit la forme qu'ils revêtent, des clauses sensiblement analogues, destinées à constituer autant de précautions dans l'intérêt du vendeur. Ces clauses peuvent être groupées en quatre catégories : 1° *Fractionnement du versement du prix* : le prix est généralement divisé en parts, d'importance égale, qui sont payables par mois ou par trimestre,

(1) Cass. req., 11 mai 1898, *Moniteur judiciaire du Midi*, 1898, 161.

quelquefois par semaines ; le vendeur compte que les facilités ainsi accordées à l'acheteur lui permettront plus aisément de se libérer. Les acomptes convenus sont payables généralement sur la présentation de traites émanées du vendeur.

2° *Des clauses pénales très rigoureuses*, notamment la stipulation de reprise des objets vendus pour défaut de paiement régulier des échéances convenues, figurent dans tous ces contrats. La rédaction normale de la clause pénale est la suivante : « A défaut de paiement de deux ou trois termes consécutifs, le bail sera résilié de plein droit, si X... l'exige. En cas de résiliation, toutes les sommes encaissées seront absolument acquises au vendeur, et ceci sans préjudice de la restitution de l'intégralité du matériel ». Une variante de cette clause est libellée sous la forme ci-après : « En cas de défaut de paiement aux époques convenues, le vendeur aura le droit de retirer les meubles, les sommes déjà versées lui restant définitivement acquises ».

3° *Clauses mentionnant les obligations qui sont imposées à l'acquéreur* : Celui-ci est obligé de tenir les appareils et les objets en bon état de conservation pendant toute la durée du bail, de les assurer contre l'incendie par un avenant spécial au profit du vendeur ; il s'engage à soumettre les objets à la surveillance facultative du vendeur ; à ne pas les aliéner, au

préjudice de ce dernier, avant le paiement intégral du prix, et enfin à ne pas transporter les machines d'un local dans un autre sans l'autorisation écrite du vendeur ou du bailleur.

4° Tous les contrats réservent à l'acquéreur la *faculté de se libérer par anticipation*, moyennant un escompte, qui est généralement fixé à 5 % par an, à son profit.

L'avantage le plus manifeste pour le vendeur résulte de la possibilité de conserver, tout en reprenant les objets, les acomptes versés, s'il est considéré comme un simple bailleur ; cette qualité, prise par lui dans le contrat, lui permet même de réclamer l'acquittement des termes qui devaient être payés avant la résiliation, et qui ne lui ont point été prestés.

Les différentes combinaisons que nous venons d'énumérer ont été prévues et examinées par les arrêts suivants : Amiens, 12 mars 1884, S., 85, 2, 220 ; Req., 16 juin 1885, S., 88, 1, 462, D., 86, 1, 237 ; Bourges, 26 décembre 1887, S., 88, 2, 78 ; Alger, 18 février 1888, S., 89, 2, 115 ; Montpellier, 20 février 1885, D., 86, 2, 171 ; Lyon, 10 août 1888, S., 90, 2, 113 ; Rouen, 17 novembre 1887, *Recueil de Rouen*, 1888, p. 361 ; Trib. commerce Seine, 12 décembre 1896, *Journ. des trib. de com.*, 98, p. 234 ; 3 novembre 1897, *ibid.*, 99, p. 215 ; 12 septembre 1899, *ibid.*, 1901, p. 231 ; Cassation, 17 juillet 1895, D., 96, I,

57, note de M. Thaller ; Requêtes, 21 juillet 1897, D., 98, 1, 269, rapport de M. Cotelle ; Cassation, 16 juin 1885, S., 88, 1, 462, D., 86, 1, 237 ; Alger, 23 janvier 1903, *Le Droit* du 17 avril 1903 ; Bourges, 17 février 1902, S., 02, 2, 247, D., 02, 2, 448 ; Cassation, 22 février 1887, S., 88, 1, 87, D., 87, 1, 500 (arrêt rendu en matière fiscale) ; Req., 20 janvier 02, S., 02, 1, 168, D., 02, 1, 96 ; Bordeaux, 26 juillet 1899, D., 01, 2, 152 ; Lyon, 15 janvier 1900, *Journal des trib. de com.*, 1901, p. 779 ; Paris, 6 mars 1900, *Gaz. des Trib.*, 2^e partie, 1901, p. 23 ; Trib. civ. Seine, 9 mai 1900, *Le Droit* du 1^{er} juillet 1900 ; Trib. comm. Seine, 22 novembre 1899, *Gaz. Pal.*, 1901, p. 109 ; Paris 3 avril 03, D., 03, 5, 778 ; Cassation crim., 19 juin 1903, D., 05, 1, 486 (question de l'abus de confiance) ; Orléans, 26 janvier 1904, D., 05, 2, 414 (même question) ; Orléans, 12 avril 1907, D., 07, 2, 301 ; Trib. paix Moissac, 22 nov. 1907, D., 08, 5, 21.

Ainsi, vente avec réserve de propriété, vente sous condition suspensive du paiement du prix, vente-location, et même bail avec promesse de vente (il résulte, en effet, des arrêts précités qu'il existe, dans les usages du commerce, une tendance à faire du bail avec promesse de vente une variante de la vente à tempérament, bien qu'en droit les deux opérations soient nettement distinctes), telles sont les différentes formes se

rapprochant à la fois de la vente et du louage et sous lesquelles est conclue, dans la pratique, la convention que nous analysons. Ces formes se compliquent encore de ce que, dans quelques hypothèses, l'opération est passée tantôt par un seul contrat, tantôt par deux contrats successifs. Enfin, certaines clauses-types sont soigneusement élaborées dans l'intérêt du vendeur, ou tout au moins dans l'intérêt de la partie qui occupe la situation la plus avantageuse.

Avant de déterminer le caractère juridique exact de la convention, il importe de faire deux remarques préalables. D'abord, la question ne se pose pas pour les conventions dont le caractère juridique ne saurait être sérieusement discuté ; il en est ainsi du bail avec promesse de vente et de la vente avec réserve de propriété, qui demeurent, sans contestation possible, l'un un louage, et l'autre une vente.

Au contraire, la plus grande diversité règne dans les décisions judiciaires, à l'égard des deux autres formes de la vente à tempérament : la vente-location et la vente sous condition suspensive ; et cette divergence même entre les cours et les tribunaux, qui contrarie singulièrement la construction générale, provient de ce que les magistrats ont été appelés à envisager la difficulté sous quatre aspects juridiques principaux : d'abord, au point de vue du droit civil pur (nature juridique du contrat) ; — sous le rapport

de l'opposabilité des droits du vendeur aux créanciers de l'acquéreur, en cas de faillite de ce dernier ; — puis, au point de vue de l'application des tarifs de l'enregistrement (plus ou moins élevés, selon qu'il s'agit d'une vente ou d'un bail) ; — enfin, sur le terrain du droit criminel (art. 408, code pénal).

Etant donné que le problème se présente sous des faces diverses, il est facile de comprendre que l'analyse de la convention soit opérée en invoquant des principes différents, selon la branche du droit dont les règles sont mises en jeu par le procès. On ne saurait contester, en effet, les intérêts pratiques du problème qui consiste à rechercher si l'opération dont il s'agit constitue une vente ou si, au contraire, elle doit se ramener à un louage. Des conflits, occasionnés par les prétentions de la personne qui a aliéné l'objet du contrat, s'élèveront, au point de vue du droit civil, avec le propriétaire des locaux où est introduit l'objet vendu ou avec les créanciers hypothécaires de l'acquéreur. En droit commercial, des litiges analogues surgiront entre la personne qui revendique le titre de vendeur et la masse des créanciers chirographaires de l'acheteur, si celui-ci vient à tomber en faillite. Le droit pénal lui-même ne demeure pas indifférent à la solution du problème, et, à cet égard, la question s'élèvera de savoir si l'aliénation, par l'acquéreur, de l'objet qui lui a été livré à

tempérament, n'équivaut pas à un abus de confiance commis au préjudice de l'autre partie. Enfin, le fisc ne manquera pas d'analyser la convention plutôt comme une vente que comme un louage, parce qu'il y trouve son compte et qu'il applique ainsi un tarif supérieur de 1 fr. 80 en principal à celui du bail.

I. — *En droit civil*, le conflit s'élève sous deux rapports entre l'aliénateur de l'objet et d'autres personnes. L'aliénateur verra ses droits contestés, soit par les créanciers hypothécaires de l'acquéreur, soit par le propriétaire des locaux où s'exerce la profession de ce dernier.

On sait que la vente à tempérament peut s'appliquer à des objets d'ameublement, à des machines industrielles, ou même à un outillage agricole. Il s'agit, dès lors, de savoir si la chose vendue est désormais incorporée à l'immeuble dont l'acquéreur peut se trouver propriétaire. La machine peut avoir été fixée à l'immeuble : a-t-elle acquis ainsi le caractère d'un immeuble par destination, de telle sorte qu'elle serait affectée au gage des créanciers, à la garantie des hypothèques que l'acquéreur leur aurait concédées ? Si le contrat produit tous les effets d'une vente, la réponse doit être affirmative ; la circonstance que les objets mobiliers auront été attachés au fonds aura suffi pour les transformer en immeubles par destination, et le vendeur ne pourra désormais exercer ni

son privilège, ni son action résolutoire, au préjudice des créanciers pourvus d'hypothèques sur l'immeuble. L'aliénateur de l'objet soutiendra, au contraire, qu'il s'agit simplement d'un bail.

En présence de ces affirmations opposées, quelle a été l'attitude de la jurisprudence ? La cour de Lyon, appelée à trancher la question, s'est arrêtée à une solution singulière ; elle a décidé que la convention représentait un bail accompagné d'une promesse de vente, la vente devant se réaliser après le paiement intégral des redevances, en sorte que, les prestations périodiques n'ayant pas été régulièrement versées, l'acquéreur n'était pas devenu propriétaire et n'avait pu procéder à aucune immobilisation (1).

Quant aux rapports de l'aliénateur et du bailleur des locaux où les meubles ont été placés, la question de la nature juridique du contrat ne présente pas moins d'intérêt. Si l'opération correspond à une vente, le propriétaire des locaux ne manquera pas d'invoquer son privilège sur les objets acquis à tempérament. La solution inverse devrait être donnée, s'il s'agissait d'une simple location consentie par l'aliénateur de l'objet. Toutefois, par rapport au bailleur, la solution du problème sera dominée par la connais-

(1) Planiol, *Traité de droit civil*, 4^e édition, n° 2616, et Lyon, 10 août 1888, précité, S., 90, 2, 113.

ce qu'il aura eue, ou non, de la réserve de la propriété jusqu'à l'entier versement du prix. S'il a connu les droits de l'aliénateur sur les objets introduits dans son immeuble, il a dû en induire la précarité des droits de son locataire ; il ne pourrait donc invoquer son privilège que par mauvaise foi et sa prétention serait, dès lors, inadmissible. Mais, s'il a ignoré la nature des droits de son locataire sur les objets dont il s'agit, son privilège portera même sur ces meubles là (Art. 2102, 4° § 3, largement interprété par la jurisprudence) (1).

Mais, comment discerner si le bailleur a pu ou non connaître les circonstances dans lesquelles son locataire s'est procuré les objets ? Faut-il exiger une notification, signifiée au bailleur par le propriétaire des objets (2), ou accepter sans distinction tous les moyens du droit commun pour démontrer que le bailleur était au courant de la situation ? C'est plutôt à ce dernier parti que s'arrêtent les tribunaux, car une preuve de cette nature se ramène à celle de la mauvaise foi du bailleur, et celle-ci peut s'établir de toute manière (3).

Au cas où l'acquéreur serait tombé en faillite ou

(1) Cf. Aix, 30 mars 1865, S., 65, 2, 333.

(2) Sic, Aix, 30 mars 1865, précité.

(3) Cass., 31 décembre 1833, S., 34, 1, 85 ; 7 mars 1843, S., 43, 1, 285 ; Bordeaux, 20 avril 1896, *Gaz. Pal.*, 1896, 2, supplément 5.

en liquidation judiciaire (hypothèse qui sera examinée *infra*), au moment où le conflit s'élève entre l'aliénateur de l'objet et le propriétaire de l'immeuble, la solution à donner au litige dépendra du caractère qu'il conviendra d'attribuer au contrat préalablement conclu avec le failli. Si la convention est considérée comme un bail, l'aliénateur, n'ayant jamais cessé d'être propriétaire des objets vendus, les reprendra, sans subir aucun concours, dans la faillite de l'acquéreur, et ne tiendra aucun compte des réclamations du bailleur de l'immeuble, au cas où celui-ci aurait été dûment avisé, dès le début, des conditions dans lesquelles son locataire a acquis ces objets. Mais, dans cette hypothèse comme dans la précédente, s'il était démontré que le propriétaire de l'immeuble ignorait le droit du tiers sur l'objet acheté à tempérament par son locataire, il pourrait manifestement se prévaloir de son privilège de bailleur, même sur les meubles dont il s'agit.

II. — *En droit commercial*, l'intérêt du problème n'est pas moins considérable. Il s'agit de savoir si l'aliénateur peut revendiquer l'objet, qu'il a livré, dans la faillite de l'acquéreur, si celle-ci survient avant complète libération (Même question au cas de liquidation judiciaire, car l'article 24 de la loi du 4 mars 1889 assujettit la liquidation judiciaire à toutes les prescriptions de la faillite qui n'ont pas été écartées

en 1889). Pratiquement, la masse des créanciers chirographaires de la faillite opposera à l'aliénateur, s'il se prévaut de la situation de vendeur, la perte de son privilège et de son droit de revendication. L'aliénateur aura donc grand intérêt à démontrer qu'il n'a jamais possédé que la situation de bailleur ; dès lors, ne s'étant à aucun moment dessaisi de la propriété de l'objet qu'il a livré, il est fondé à le reprendre en nature, à exercer son droit réel de propriété dans la faillite de l'acheteur, par préférence à tous autres droits. Or, cette qualité de bailleur lui sera naturellement contestée par le syndic, ou par le débiteur assisté de son liquidateur judiciaire. La faillite lui opposera que la simple tradition a suffi pour le dessaisir de la propriété, pour transformer sa situation de propriétaire en celle de simple créancier, à la vérité muni d'un privilège, mais d'un privilège que la faillite a anéanti, puisqu'elle a pour objet de créer et de faire régner l'égalité entre les créanciers.

On ajoutera que la livraison de l'objet au failli aura eu pour résultat d'élargir son crédit, tous ceux qui ont traité avec lui ayant pensé qu'il avait la pleine propriété des objets dont il avait la possession apparente.

Tels sont les arguments qui seront présentés contre la prétention de l'aliénateur, postérieure à la déclaration de la faillite. (Il est évident que, si la revendication

formulée par le vendeur était antérieure à la déclaration de faillite, la masse ne pourrait élever aucune objection contre l'action en reprise exercée par l'aliénateur) (1).

C'est à ce point de vue que se sont manifestées les plus vives fluctuations de la jurisprudence. Quelquefois la revendication de l'aliénateur a été admise (2) ; mais la prétention de l'aliénateur a été repoussée par la majorité des tribunaux (3).

La divergence de ces solutions s'explique par la manière dont chaque décision a envisagé le contrat ; mais il est à noter que la Cour de Cassation, sur ce point comme au point de vue exclusif du droit civil, se garde de donner son avis et de modifier, en ce qui concerne la nature juridique de l'opération, l'appréciation qu'en ont faite les juges du premier degré. Les arrêts du 17 juillet 1895 et du 21 juillet 1897 précités (4) se bornent à dire que son contrôle ne s'é-

(1) Trib. Bordeaux, 20 avril 1896, précité.

(2) Rouen, 17 novembre 1887, *Recueil de Rouen*, 88, p. 361 ; Alger, 18 février 1888, *Revue algérienne*, 1888, p. 415 ; Trib. com. Marseille, 20 juin 1900, *Recueil de Marseille*, 1900, 1, 300.

(3) Amiens, 12 mars 1884, D., 85, 2, 220 ; Trib. com. Seine, 12 décembre 1893, *Journ. des trib. de com.*, 1898, p. 234 ; 3 novembre 1897, *ibid.*, 1899, p. 215 ; 12 septembre 1899, *ibid.*, 1901, p. 231 ; Alger, 23 janvier 1903, *Le Droit*, 17 avril 1903 ; Req., 17 juillet 1895, D., 95, 1, 57, note Thaller ; 21 juillet 1897, D., 98, 1, 269, rapport de M. Cotelle.

(4) Dalloz, 96, 1, 57 et 98, 1, 269,

tend pas sur la qualification du contrat, telle qu'elle ressort de la décision critiquée.

III. — *En droit criminel*, il s'agit de savoir si l'acquéreur de l'objet commet un abus de confiance, lorsqu'il aliène cet objet, avec intention frauduleuse, avant l'époque fixée pour que sa propriété ne puisse plus être contestée. Le véritable caractère de la convention importe donc au point de vue du droit pénal comme sous les autres aspects. D'après l'article 408 du code pénal, il y a abus de confiance, entre autres conditions, si la chose détournée a été remise à titre de louage, de dépôt, de mandat, de nantissement, de prêt à usage, ou en vue d'un travail salarié ou non salarié. Or, il arrive quelquefois que celui qui est détenteur de l'objet payable par annuités ou par mensualités en opère la vente, avant d'avoir intégralement acquitté les échéances qui lui incombent ; puis il dissipe le prix et se trouve dans l'impossibilité d'en verser le montant à son propre vendeur. Peut-il être inculqué d'abus de confiance en vertu de l'article 408 du code pénal ? Il est clair que, s'il est considéré comme simple locataire, il tombe sous l'application de ce texte, qui est, d'ailleurs, ainsi conçu : « Quiconque aura détourné ou dissipé, au préjudice des propriétaires, possesseurs ou détenteurs, des effets, deniers, marchandises, billets, quittances ou tous autres écrits contenant ou opérant obligation ou dé-

charge, qui ne lui auraient été remis qu'à titre de *louage*, de dépôt, de mandat, de nantissement, de prêt à usage, ou pour un travail salarié ou non salarié, à la charge de les rendre ou représenter, ou d'en faire un usage ou un emploi déterminé, sera puni des peines portées en l'article 406 » (Emprisonnement de 2 mois à 2 ans, et amende qui ne pourra excéder le 1/4 des restitutions et des dommages et intérêts qui seront dûs aux parties lésées, ni être moindre de 25 francs).

Au contraire, l'acquéreur échappe à toute répression pénale, si l'acte duquel il tient l'objet s'analyse en une vente. En effet, le contrat de vente n'est pas mentionné dans l'énumération de l'article 408 du code pénal, énumération qui est nécessairement limitative en vertu du principe *nulla poena sine lege* (1).

Il est donc certain, à la fois en doctrine (2) et en jurisprudence (3), que les éléments du délit d'abus de confiance sont subordonnés à la préexistence d'un des contrats (louage, etc.), que ce texte énumère limitativement. Mais le détournement d'objets remis à titre de vente conditionnelle n'est nullement un abus de

(1) Cf. Acher, article précité, *Annales de droit commercial*, 1904, p. 263.

(2) Garraud, *Traité de droit pénal*, n° 307, t. V.

(3) Fuzier-Hermann, *Répertoire général de droit français*, V° *Abus de confiance*, n° 109.

confiance. Il en serait de même de l'objet qui a été remis à une personne en vertu d'une vente pure et simple et non translatrice de propriété (1).

Parmi ces arrêts, ceux de 1903 et de 1904 considèrent que la convention litigieuse présente le caractère d'un bail jusqu'au paiement intégral des mensualités stipulées pour la durée du bail ; par suite, jusqu'à la réalisation de cette condition, le preneur demeure tenu envers son propre contractant des obligations du louage (art. 1709) ; dès lors, il ne saurait être douteux que le détournement frauduleux de l'objet, au cours de l'exécution du contrat, constitue un abus de confiance pour violation du contrat de louage (2).

(1) Cass. crim., 21 avril 1866, D., 66, 1, 412, S., 67, 1, 91 ; 22 juin 1860, D., 60, 1, 471 ; Toulouse, 9 juillet 1891, D., 94, 2, 138 ; Cass., crim., 19 juin 1903, D., 05, 1, 486 ; Orléans, 26 janvier 1904, D., 05, 2, 414 ; Comp. Cass. crim., 21 octobre 1897, D., 98, 1, 315.

(2) Cf. Dalloz, V^o *Abus de confiance*, Répertoire, n^{os} 95 et s.; *Suppl.*, verbo *eod.*, n^{os} 55 et s.

L'abus de confiance a été reconnu à propos du détournement d'un objet dont la livraison avait eu lieu en vertu du contrat dont la teneur suit, copiée sur une formule adoptée par la Chambre syndicale des pianos et orgues de Paris : « Entre X., fabricant de pianos, d'une part, et, d'autre part, Y..., il a été convenu ce qui suit : X... loue sous toutes les garanties de droit à Y..., qui accepte, un piano n^o.... Y... reconnaît avoir reçu ledit piano en parfait état ; il s'engage à le représenter à toute réquisition, pendant la durée du bail, et à le rendre, le cas échéant, dans le même état.

La durée du bail sera de 36 mois, du..... au....., et la valeur du piano est fixée à 1.000 francs.

La location mensuelle, payable d'avance à Paris le 25 de cha-

IV. — *Le droit fiscal* lui-même est intéressé à découvrir la nature véritable d'un contrat de vente-lo-

que mois, est fixée à 20 fr. et la somme mensuelle, payable aux mêmes échéances, pour la constitution de la somme de 4.000 fr., prix dudit piano, est de 8 francs, ensemble 28 francs par mois.

Le bailleur reconnaît avoir reçu 28 francs pour location d'avance, imputable sur le dernier mois de jouissance.

A la fin du bail, si le preneur a régulièrement payé toutes les échéances stipulées, il deviendra de plein droit propriétaire du piano, qui lui est loué présentement jusqu'à cette époque.

A défaut de régularité dans les paiements, tant pour la location que pour l'amortissement, aux époques fixées, le présent bail pourra être résilié par le bailleur 8 jours après une mise en demeure par lettre recommandée, restée infructueuse, d'avoir à effectuer les paiements en retard avec les intérêts.

En cas de résiliation après six mois de location, minimum convenu, le bailleur remboursera au locataire l'acquit de son compte d'amortissement, déduction faite : 1° de tous les frais nécessités par le retour en magasin de l'instrument, y compris la réparation s'il y a lieu ; 2° des sommes dont le locataire pourra être le débiteur pour retard de paiement ou toute autre cause.

Le preneur s'engage expressément à ne faire déménager l'instrument loué que par les soins exclusifs du bailleur, et, pour cela, à le prévenir au moins 24 heures à l'avance, pour lui permettre de faire le transport et de se mettre en règle vis-à-vis du propriétaire de l'immeuble, aux termes de l'article 2102, sous peine de voir le présent bail résilié de plein droit, s'il plait au bailleur, pour inexécution des conventions, et sans préjudice de tous autres droits et actions contre lui.

Les transports, accords et réparations devant être faits par la maison bailleresse, tous frais et accessoires seront supportés par le preneur.

Pour l'exécution des présentes, les parties font élection de domicile attributif de juridiction à Paris, au siège social de la maison du bailleur, et déclarent expressément accepter et proroger la compétence du juge de paix du domicile élu, qui jugera en dernier ressort, les parties renonçant à l'appel.

Fait double à, etc.

cation, pour percevoir les droits que comporte cette convention. La plupart du temps, le contrat contient des stipulations destinées à dissimuler sa véritable nature, en vue d'éviter soit l'application de l'article 550 du code de commerce, soit la perception d'un impôt trop lourd. Si le contrat est une vente, opérant immédiatement le transfert de la propriété, il donne ouverture au droit de 2.50 % établi sur les ventes mobilières ; une simple location n'engendre, au contraire, que le droit de 0.25 pour cent. Quant à la vente sous condition suspensive, elle ne donne ouverture qu'au droit fixe de 3.75, auquel sont assujettis les actes innomés (1).

La difficulté s'est présentée, au point de vue fiscal, au sujet d'un contrat, qui avait été qualifié bail avec promesse de vente, et qui portait sur une machine agricole. L'acte fut enregistré au tarif réduit de 0.25 %. L'Administration contesta, par la suite, la régularité de la perception et réclama un supplément de droit, estimant qu'il y avait vente et que l'enregistrement aurait dû avoir lieu au taux de 2.50 pour cent. Le tribunal de Bourges, par un jugement du 5 juin 1884 (2) reconnut à l'opération le caractère d'une

(1) Cf. Maguéro, *Traité alphabétique des Droits d'enregistrement*, Paris, 1893, t. 1^{er}, V^e Condition, n^o 40.

(2) *Répertoire périodique de l'enregistrement*, n^o 6354.

vente, en se fondant sur les circonstances suivantes : le montant des loyers était égal au prix d'estimation de la chose vendue ; — le preneur avait la faculté d'acquérir la chose à toute époque, à condition de payer les loyers à échoir ; — la chose louée était une machine à vapeur, et le bailleur était précisément une société constituée pour la fabrication et la vente des machines. Enfin, la machine devait être transportée à une grande distance du domicile du bailleur, la location étant cependant de courte durée.

Par un arrêt du 22 février 1887 (1), la Chambre civile cassa le jugement, en se fondant sur ce que l'Administration n'établissait pas que la propriété eut été réellement transférée le jour du contrat ; elle considéra que l'opération n'impliquait qu'une vente conditionnelle.

Il convient de remarquer, à cet égard, que la Cour de Cassation possède, sur les décisions judiciaires rendues en matière d'enregistrement, un droit de contrôle plus large qu'en toute autre matière. En général, la Cour suprême estime que les juges interprètent souverainement les clauses obscures ou ambiguës d'un contrat, sans distinguer entre les actes de vente et les autres contrats, à condition toutefois de ne pas les dénaturer (2). En matière d'enregistrement, au

(1) S., 88, 1, 87 ; D., 87, 1, 500.

(2) Cass., 28 novembre 1898, S., 99, 1, 276 ; 7 novembre 1898, S., 1900, 1, 326 ; 16 juin 1885, S., 88, 1, 462.

contraire, elle s'attribue le droit de contrôler les décisions des premiers juges et de fixer le véritable caractère des conventions en vue de l'application de la loi fiscale (1). Cette jurisprudence remonte au début du XIX^e siècle (2).

Citons encore, comme s'étant prononcé en matière fiscale, un arrêt de la cour de Paris du 18 avril 1887 (3), d'après lequel constitue un bail, et non une vente actuelle, le contrat par lequel une machine agricole est remise en location, moyennant un loyer mensuel, sous la condition, d'une part, que le preneur aura la faculté, s'il paie régulièrement les loyers pendant un certain temps, d'acquérir la machine moyennant le versement d'une somme supplémentaire, et, d'autre part, que, s'il ne tient pas ses engagements, le bailleur reprendra la machine.

Il résulte de toute cette jurisprudence que, suivant les intérêts en conflit, suivant aussi les termes plus ou moins caractéristiques de chaque contrat, l'opération a été tantôt qualifiée de bail, et tantôt considérée comme une vente. Elle a été assez facilement assimilée à un bail en matière civile, en matière fiscale

(1) Cf. Wahl, *Etude sur le rôle de la Cour de cassation dans les instances fiscales*, Paris, 1897.

(2) Cass., 2 arrêts du 4 août 1835, S., 35, 1, 684 et 685 ; 24 mars 1846, S., 46, 1, 316, D., 46, 1, 321 ; Wahl, *Traité de droit fiscal*, t. I, 1902, Introd., p. 10.

(3) *La Loi* des 20 et 21 mai 1887.

et en matière criminelle ; en matière commerciale, au contraire, et en tant que contrat susceptible d'être opposé à la masse des créanciers de la faillite, la convention a été plutôt regardée comme une vente, plaçant le vendeur sous l'empire de la loi égalitaire de la faillite, conformément à l'article 550 du code de commerce. C'est d'ailleurs, pour se défendre contre cette interprétation restrictive de leurs garanties en cas de faillite, que les praticiens se sont ingéniés à déguiser l'opération sous les apparences d'un bail, bien que demeurant destinée à transférer à l'acquéreur la pleine propriété de l'objet lors de l'échéance finale. Il est intéressant de noter que leurs tentatives n'ont pas généralement triomphé devant la jurisprudence. Historiquement, on peut suivre trois étapes dans la marche et dans le développement de la location-vente, entendue au sens large de la pratique commerciale : 1° stipulation de la réserve du droit de propriété au profit du vendeur jusqu'à complet paiement ; tentative déjouée par les arrêts de la cour de Montpellier du 20 février 1885 (1) ; 17 juillet 1895 (2) ; 21 juillet 1897 (3).

2° On a songé alors à déguiser la vente sous les apparences d'un bail, le contrat stipulant expressé-

(1) D., 86, 2, 171.

(2) D., 96, 1, 57.

(3) D., 98, 1, 269.

ment que le locataire ne deviendrait propriétaire qu'après le versement d'un certain nombre d'échéances annuelles ou mensuelles. On espérait ainsi éviter la loi de l'égalité en cas de faillite et conserver au vendeur son droit de revendication, parce que, si sa situation se confond en réalité avec celle d'un bailleur, il n'a jamais cessé d'être propriétaire, et ce droit de propriété doit être sanctionné, quels que soient les événements. Cet artifice de rédaction a pu être favorablement accueilli par quelques décisions judiciaires, d'ailleurs assez rares (1) ; mais MM. Aubry et Rau (2), se prononcent, au contraire, pour le maintien du caractère de vente à l'opération, et cette opinion est aussi celle de la majorité de la jurisprudence (3).

3° C'est alors qu'on a introduit dans la convention un nouvel élément, une combinaison tendant à confondre le prix avec le loyer, en vue de conserver à l'acte l'aspect d'un bail. On s'imagine ainsi échapper aux rigueurs du droit commercial, qui supprime le

(1) Rouen, 17 novembre 1887, *Recueil de Rouen*, 1888, p. 364 ; Alger, 18 février 1888, *Revue algérienne*, 1888, p. 415 ; Trib. com. Marseille, 20 juin 1900, *Recueil de Marseille*, 1900, 1, 300.

(2) T. V, 5^e édition, p. 268, § 363, note 3.

(3) Amiens, 12 mars 1884, D., 85, 2, 220 ; Trib. com. Seine, jugements des 12 décembre 1896, 2 novembre 1897, 12 septembre 1899, précités ; Alger, 23 janvier 1903, *Le Droit* du 17 avril 1903 ; Cass., 17 juillet 1895 et 21 juillet 1897, précités.

priviège du vendeur et le droit de résolution de ce dernier, en cas de faillite de l'acheteur. Cette combinaison, considérée comme de nature à prémunir d'une manière suffisante les intérêts de l'aliénateur, tend à présenter l'acquéreur comme ne devenant définitivement propriétaire qu'après avoir acquitté toutes les échéances. Comme, en attendant, il jouit de l'objet, il est juste qu'il verse un prix de location à l'autre partie, et celle-ci conservera légitimement les sommes perçues. La menace du droit de résolution sera conjurée. Il est expressément déclaré dans l'acte que le preneur ne deviendra propriétaire qu'après le paiement de tous les termes.

Malgré l'ingéniosité déployée dans la rédaction, on a objecté qu'il paraît impossible que, par le seul fait du versement de toutes les échéances, l'acte puisse ainsi se transformer en une vente, car, à l'expiration des délais fixés, aucune somme n'est versée pour l'acquisition de la propriété. Le prix de celle-ci se trouve avoir été payé par avance, par suite des acomptes successifs, antérieurement fournis. C'est donc que l'acte n'a jamais eu le caractère d'un bail. Les prestations périodiques effectuées dépassent, d'ailleurs, notablement, le taux d'un loyer.

Quelques décisions ont, sans doute, considéré que, sous cette forme, la convention avait une efficacité suffisante pour que le vendeur put exercer son droit de

revendication, malgré la faillite du preneur (1) ; mais la majorité des arrêts et des jugements ont continué à analyser l'opération en une vente dès le début. Ils étendent même cette solution au cas où le versement d'une somme supplémentaire aurait été prévu dans la convention, comme condition du transfert ultérieur de la propriété ; et ils se fondent sur cette considération que la somme destinée à compléter les annuités antérieurement payées, et à former un prix de vente, est généralement dérisoire (2).

Dans l'arrêt du 12 avril 1907, la cour d'Orléans constate que le prix du loyer d'une chose donnée à bail est toujours proportionné à la somme de jouissance du locataire ; dès lors, il y a eu *ab initio* vente et non louage, toutes les fois que les redevances fixées sont équivalentes non à des loyers, mais à des prix de vente qui seraient échelonnés en divers paiements. En outre, ajoute la cour, il n'y a pas à tenir compte de ce que l'opération est décomposée en deux contrats, une location au début, une vente ou une promesse de vente pour l'avenir. Aucun doute ne saurait subsister à cet égard, si la comparaison du prix d'ac-

(1) Bordeaux, 26 juillet 1899, D., 01, 2, 152 ; Lyon, 15 janvier 1900, *Jour. des trib. de commerce*, 01, 779.

(2) Cass., 20 janvier 1902, D., 02, 1, 96, argument *a contrario* ; Orléans, 12 avril 1907, D., 07, 2, 301 ; Caen, 22 novembre 1894, S., 95, 2, 210 ; Trib. paix Moissac, 22 novembre 1907, D., 08, 5, 21.

quisition avec les loyers montre que le premier est absolument dérisoire, alors que les loyers sont extraordinairement élevés. Un prétendu bail, où le prix pour l'acquisition de l'objet est insignifiant, ne peut avoir été qualifié ainsi, que pour éviter la perte du droit de revendication, dans l'éventualité d'une faillite. Les précautions prises demeureront inefficaces, et l'exercice du droit de revendication n'en sera pas moins entravé par l'article 550 du code de commerce, puisqu'il y a eu dès le début une véritable vente, et non un bail. (Dans l'espèce sur laquelle a statué la cour d'Orléans, il s'agissait du bail d'un matériel de battage. Les soi-disant loyers s'élevaient en bloc à 8.250 francs, et le prétendu prix n'atteignait que 525 francs, de sorte qu'il ne représentait que les intérêts à 5 % l'an des fractions du prix de vente qui n'avaient pas été payées comptant).

La jurisprudence, qui, en général, s'efforce d'attribuer leur plein effet aux intentions des parties dans les conventions de cette nature, n'a cherché, en définitive, à réduire ici l'autonomie de leur volonté qu'en vue de maintenir intact l'actif de la faillite et de désintéresser le plus possible la masse des créanciers, dont le droit n'est garanti par aucune sûreté particulière. Il est à remarquer qu'elle n'arrive à ce résultat qu'en considérant l'acte comme se rapprochant davantage de la vente que du bail.

CHAPITRE IV

De la nature juridique de la vente à tempérament.

La vente - location.

En ce qui concerne la vente avec réserve de propriété et le bail avec promesse de vente, il semble qu'aucun doute ne puisse s'élever ; ces deux conventions, sont, l'une, une vente, et l'autre, un bail, nettement caractérisés.

Mais la difficulté apparaît avec les deux autres formes de vente à tempérament : la vente-location et la vente sous condition suspensive.

Pour cette dernière, il importe d'établir une distinction : si le supplément stipulé à titre de prix est sérieux, on se trouve en présence de deux contrats successifs, un bail et une vente ; mais, si la somme à verser est dérisoire et ne correspond pas à la valeur vénale de l'objet, il devient manifeste que l'acte est simulé et recouvre, en réalité, l'opération que nous avons qualifiée de vente-location ; elle doit donc être

soumise aux mêmes règles. Telle est d'ailleurs l'opinion de la jurisprudence.

C'est donc pour le cas où elle se présente sous la forme de vente-location seule que nous allons rechercher la nature juridique de la vente à tempérament.

En appréciant de son mieux l'intention des parties, en cherchant à lui faire produire tous ses effets, la jurisprudence accomplit assurément œuvre d'individualisation ; et, montrant des tendances très libérales, sauf quand il s'agit du conflit du droit de l'aliénateur avec les intérêts de la faillite de l'acheteur, elle s'oriente nettement vers la consécration d'un contrat nouveau, — contrat assurément licite en vertu de la liberté des conventions, — sauf à lui imposer une certaine réglementation, dans le double but d'assurer la protection de l'acquéreur et de sauvegarder les intérêts des créanciers de ce dernier, pour le cas où surviendrait sa faillite ou sa mise en liquidation judiciaire, au cours de l'exécution du contrat.

Il est, cependant, une opinion d'après laquelle la convention que nous étudions, si ingénieuse qu'elle soit, si nécessaire qu'elle apparaisse pour donner satisfaction à certains intérêts économiques, ne saurait être admise : elle ne figure pas au nombre des contrats prévus par le code civil ; elle n'a donc pas droit à l'existence juridique. En d'autres termes, l'accès

des conventions licites serait fermé à toute opération qui prétendrait emprunter quelques-uns de leurs traits à deux des contrats les plus usuels, la vente et le louage.

C'est là une opinion qui était courante au début du XIX^e siècle et qui a été encore défendue avec vigueur par des interprètes de l'époque contemporaine. Les contrats, dit-on, présentent chacun des caractères spéciaux, qui forment leur physionomie distinctive. Il n'est pas permis de les méconnaître, de changer leur individualité, en donnant aux accords intervenus entre les particuliers une dénomination différente de celle que le code reconnaît. Il en résulterait, semble-t-il, une restriction singulière du pouvoir d'interprétation des tribunaux. On ne va pas cependant jusque-là ; on se borne à enserrer cette interprétation dans d'étroites limites : « Quand on interprète un contrat, écrit M. Laurent (1), n'est-ce pas, avant tout, l'intention des parties contractantes qu'il faut prendre en considération ? Sans doute, quand il s'agit de choses sur lesquelles les parties sont libres de faire telles conventions qu'elles jugent convenables. Il est vrai qu'elles peuvent encore à leur gré vendre ou louer une chose ; mais il n'est pas en leur pouvoir de changer le sens des contrats ; si le contrat, qu'elles qua-

(1) *Principes de droit civil français*, 2^e édition, t. XXV, n^o 9.

lifient de louage, présente les caractères essentiels d'une vente, ce contrat sera régi, non par les principes du louage, mais par les principes de la vente. Les parties ne peuvent pas l'impossible ; or, il est juridiquement impossible que la vente soit un louage. »

Plus récemment, M. Hardoin (1) se refuse à admettre la validité d'une convention qui emprunte ses traits distinctifs à la fois à la vente et au louage. Il ne méconnaît pas, à la vérité, les avantages économiques de l'opération, mais il affirme que, juridiquement, sa validité ne peut pas être soutenue. « Les parties n'ont pas le droit de greffer ainsi deux opérations, pour en faire un produit aussi étrange qu'indécis. Le louage et la vente ont chacun leurs règles, qui s'imposent ; on ne peut prendre les unes et rejeter les autres. De deux choses l'une : ou les contractants ont entendu conclure une vente sérieuse, et, alors, dès le début, l'acheteur, étant devenu propriétaire, se trouve avoir acquis le droit de disposer librement de l'objet, ainsi que le peut faire tout propriétaire ; ou, au contraire, les parties n'ont voulu faire qu'un contrat de louage, et alors, quelque prolongé que soit l'espace de temps pendant lequel le locataire paiera les échéances, il ne deviendra jamais propriétaire. Ces versements seront toujours des

(1) *De la vente à tempérament*, thèse, Paris, 1900, p. 113 et s.

échéances d'un loyer et ne pourront jamais, quel que soit le total de leur réunion, constituer un prix » (1).

En d'autres termes, on soutient que le contrat, ainsi conçu, va à l'encontre de la volonté des deux parties, ou tout au moins de l'une d'elles ; l'acquéreur n'a certainement contracté qu'en vue de devenir propriétaire ; s'il avait prévu qu'il resterait simplement locataire, et que, peut-être, la propriété de la chose lui échapperait à la fin du contrat, il n'aurait vraisemblablement pas consenti à traiter. D'ailleurs, considérer l'acte comme contenant deux conventions successives, d'abord un louage, et ensuite une vente, c'est fournir une arme trop efficace au vendeur, puisque celui-ci pourra échapper à tous les aléas ordinaires d'un contrat à titre onéreux et éviter tous les risques auxquels donnent lieu les opérations de nature pécuniaire entre les individus.

Mais alors, à quels caractères distinctifs s'arrêter ? Est-ce la conception du louage, ou celle de la vente qui doit dominer ? M. Hardoin se prononce nettement en faveur de la vente. C'est d'une vente qu'il s'agit, aussi bien dans la pensée de l'acquéreur que dans celle du vendeur. Ce dernier a pu rédiger certaines clauses du contrat de manière à lui donner les apparences d'un bail ; en réalité, ce sont des garanties spéciales

(1) Thèse citée, p. 115.

et exorbitantes qu'il s'est créées contre l'insolvabilité de l'acquéreur. Il faut d'autant mieux restituer à l'opération sa véritable nature, celle d'une vente, que les stipulations, qui tendraient à la rattacher à un louage, ont un caractère usuraire et cherchent à abuser de la situation d'un individu, pour qui l'acquisition de l'objet était indispensable, mais dont la condition précaire ne lui permet pas de verser le prix comptant.

Il n'est pas douteux, en effet, que l'une des conséquences les plus choquantes du contrat consiste à permettre au vendeur de retenir, sans aucune indemnité, le montant des échéances perçues jusqu'au jour où la convention se trouve résolue ; mais nous verrons qu'il serait possible, par une législation appropriée, de remédier à cet abus et, d'une manière générale, de prohiber toutes les clauses de nature à accentuer l'inégalité entre les parties contractantes. De ce qu'un contrat peut donner lieu à des fraudes, il ne faut pas conclure à sa prohibition absolue ; sinon, la liberté économique serait entravée, car les conventions en apparence les moins suspectes peuvent toujours prêter à des actes de déloyauté.

Mais c'est, à notre avis, une conception beaucoup trop étroite que celle qui consiste à n'accorder droit de cité qu'aux conventions spécialement prévues par le code. Si ces idées devaient prévaloir, le rôle du

juge se restreindrait singulièrement ; il n'aurait plus le pouvoir d'attribuer à l'intention des parties la plénitude de ses effets ; son œuvre d'individualisation des contrats serait indubitablement compromise. Sous le régime de liberté, établi par l'article 1134 du code civil, il paraît bien difficile de contester la validité des conventions de la nature de celle que nous étudions, d'imposer des bornes à la volonté des parties, surtout lorsque cette volonté s'efforce, en vue de réaliser un but économique, de combiner entre elles des clauses empruntées à deux types de contrats absolument valables. On ne s'expliquerait pas comment de semblables combinaisons pourraient présenter un caractère illicite, alors que les principes qui leur servent de fondement sont nettement reconnus par le code. En définitive, les parties poursuivent, sans doute, un transfert de propriété ; seulement, dans tous les cas où la convention sera loyale, il y aura lieu d'en approprier les clauses aux nécessités de la situation. Or, si l'acheteur se propose d'acquérir la propriété de l'objet, il n'en reste pas moins qu'il se trouve dans l'impossibilité d'en payer le prix. Il est peu vraisemblable que sa situation lui permette jamais de déboursar en une seule fois une somme relativement considérable. Dès lors, il n'existe aucun moyen, pour lui, de se procurer les choses les plus indispensables

à la vie ou à l'exercice de sa profession, si des facilités particulières ne lui sont pas accordées.

Le remède à son embarras, c'est la vente à tempérament, la vente dans laquelle le prix sera toujours versé par des échéances échelonnées et se décomposera en un certain nombre de prestations périodiques. A cet égard, il s'agira bien d'une vente, car, s'il en était autrement, il serait impossible d'expliquer pourquoi, à l'expiration du délai, l'acheteur se trouve nanti de l'objet sans avoir à déboursier la moindre somme à titre de prix (1) ; seulement, cette vente diffère des ventes ordinaires en ce qu'il est de son essence que le prix y soit formé par la réunion d'une certaine quantité de prestations périodiques. Le caractère prédominant de l'opération n'est donc nullement anti-juridique.

Il ne heurte pas davantage l'équité, car cette conception du contrat ne permet pas de légitimer les clauses destinées à assurer au vendeur une position trop manifestement avantageuse dans l'opération : il lui devient impossible de garder les acomptes payés, s'il reprend l'objet ; sinon ces acomptes demeureraient sans cause dans son patrimoine ; ils correspondraient, pour lui, à un enrichissement injustifiable,

(1) Thaller, Note sous Cassation, 19 juillet 1895, D., 96, 1, 57.

puisque l'objet, dont ils représentent l'équivalent, se retrouverait aussi dans le même patrimoine.

Etant un véritable vendeur, l'aliénateur n'est plus admis à se prévaloir d'une condition privilégiée à l'encontre des autres créanciers, si son débiteur vient à tomber en faillite ou à être mis en liquidation judiciaire.

Avec cette conception de la vente, les abus, auxquels donne lieu l'opération, peuvent être bien plus facilement empêchés ; ils seraient même absolument proscrits, si une législation spéciale s'appliquait, à l'exemple de l'Autriche et de l'Allemagne, à réglementer cette vente particulière. Mais il va de soi que, si l'opération doit s'analyser en une vente d'une forme spéciale, elle ne peut cependant être assimilée ni à une vente à réméré, ni à une vente sous condition suspensive du paiement du prix, ni à une vente avec réserve de propriété.

Elle n'est pas une vente à réméré. La confusion à cet égard ne pourrait se produire que chez des personnes ignorantes des règles juridiques les plus élémentaires. Le vendeur à réméré n'a transmis à son acquéreur qu'un droit essentiellement résoluble, en sorte que, si l'acquéreur a vendu l'objet, le vendeur, exerçant le réméré, pourra le revendiquer même entre les mains d'une tierce personne. La vente-location n'a point été envisagée, dès le début, comme une vente résoluble de sa nature. Le but de l'opération a été,

ab initio, de rendre l'acquéreur propriétaire définitif ; de sorte que, en l'absence d'une clause contraire, rien ne met obstacle à ce que l'acquéreur dispose de l'objet au profit d'autrui, et le tiers aura acquis par là des droits incommutables. (Il est évident que, si l'opération s'analyse en une vente, elle échappe complètement au domaine du droit pénal, et les conditions d'application de l'article 408 du code pénal ne sauraient jamais se trouver réunies).

Assurément, à défaut de paiement d'une échéance ultérieure, la vente peut être résolue, comme c'est la règle pour tout contrat synallagmatique, à défaut d'exécution par l'une des parties de ses obligations ; mais la résolution ne produit alors que ses effets ordinaires ; elle ne permet au vendeur à tempérament que de réclamer le paiement du prix, et non d'exercer un droit de suite, qui lui conférerait le pouvoir d'opposer son droit à tout détenteur de l'objet.

En outre, lorsque le réméré est exercé dans une vente ordinaire, le contrat primitif est irrévocablement détruit, tandis que, dans la vente-location, par suite de l'emprunt de certaines clauses à la théorie du bail, au cas où l'acheteur ne satisferait pas à tous ses engagements, il est possible, au moins dans une certaine opinion, que la convention initiale produise encore quelques effets, par suite de la substitution d'un louage à la vente primitive.

Enfin, il va sans dire qu'au point de vue économique, la vente à réméré est à l'antipode de la vente à tempérament. Elle se propose de remédier à la situation gênée dans laquelle se trouve le vendeur ; celui-ci, devant un pressant besoin d'argent, n'hésite pas à aliéner l'un de ses biens, espérant qu'avant l'expiration du délai de cinq ans au maximum, fixé pour le réméré, il se trouvera en mesure de reprendre son bien. C'est, au contraire, à la situation embarrassée de l'acquéreur que la vente à tempérament se propose de remédier, et il ne s'agit point pour lui de se procurer de l'argent, mais un objet dont l'usage est, ou lui paraît, indispensable pour la satisfaction de ses besoins, pour faciliter ou accroître sa production. Donc, si la vente-location est un contrat issu de la vente, elle n'offre absolument aucune analogie avec la vente à réméré.

Elle ne se rattache pas davantage à la vente sous condition suspensive. La condition ne pourrait, en effet, résider que dans le paiement intégral du prix ; c'est la clause : « la vente ne sera définitive qu'autant que toutes les sommes à terme seront payées à leurs échéances » (1). Pour soutenir que l'opération n'est qu'une vente sous condition suspensive, on dit : « la

(1) Trib. com. Marseille, 8 juin 1892, *Recueil de Marseille*, 92, 1, 258.

loi décide elle-même qu'on pourra, si le prix n'est pas payé, faire résoudre la vente ; le défaut de paiement est donc une condition. D'ordinaire, il est vrai, c'est une condition résolutoire (article 1654). Mais, si l'on peut subordonner au non-paiement la résolution du contrat, pourquoi ne pourrait-on pas, inversement, faire dépendre sa formation du fait du paiement ? » (1)

Cette opinion est généralement écartée (2). Il ne semble pas juridique de soutenir que la condition suspensive, apposée à la réalisation de la vente, puisse consister dans le paiement du prix ; il n'est pas exact de prétendre que, tant que les acomptes payés n'auront pas atteint le montant intégral des échéances, la vente ne sera pas réalisée, et que l'acheteur n'aura obtenu qu'une possession précaire : « Le paiement du prix dans une vente ne peut être considéré comme un événement casuel et incertain, ayant les caractères d'une condition ; le paiement du prix, auquel le vendeur a, dans toutes les ventes, un droit actuel et irrévocable, et non éventuel, n'est qu'une charge, cause de l'aliénation, et non une condition ; cette charge, qui est stipulée à termes fixes, irrévocablement arrêtés, se trouve exister nécessairement dans toutes les ventes, de quelque nature qu'elles soient ».

(1) Charmont, *Examen doctrinal de jurisprudence civile*, *Revue critique*, 1891, p. 65.

(2) Montpellier, 20 février 1885, D., 86, 2, 171.

Et la cour de Paris ajoute que le paiement du prix est « une obligation ferme, irrévocable, d'ores et déjà née avec la vente, et non éventuelle » (1).

Spécialement pour le cas de faillite, la Cour de Cassation n'admet pas que l'opération puisse s'analyser en une vente sous condition suspensive, car elle veut éviter que le vendeur échappe à l'application de l'article 550 : « Attendu que, s'il est établi que la vente dont s'agit, bien qu'elle ait été suivie de livraison, demeurerait, dans l'intention commune des contractants, soumise à la condition suspensive du paiement total du prix, le demandeur en cassation n'ayant pas entendu renoncer à sa propriété avant d'en recevoir l'équivalent, cette stipulation n'était pas opposable à la faillite de l'acheteur, aucune revendication ne pouvant être exercée par un vendeur sur des marchandises que le failli a reçues dans ses magasins et qui sont devenues, par la possession ostensible qu'il en avait comme acheteur, l'un des éléments de sa solvabilité apparente » (2).

A tous égards donc, la théorie de la vente sous condition suspensive ne peut être considérée comme une explication juridique exacte de la vente à tempérament. M. Charmont essaie, sans doute, de donner une

(1) Paris, 15 janvier 1894, *Journ. des trib. de com.*, 94, p. 44.

(2) Req., 21 juillet 1897, D., 98, 1, 269.

allure plus précise, plus nette, à cette argumentation, en objectant que ce n'est pas l'obligation de payer le prix qui constitue la condition, mais le fait, manifestement incertain, du paiement lui-même. M. Thaller a très justement répondu que le paiement ne peut pas faire, lui non plus, l'objet d'une condition suspensive, car, s'il en était autrement, on aboutirait à cette conclusion inadmissible : que toute vente serait conditionnelle jusqu'au versement intégral du prix (1).

S'il y a une condition dans la vente, ce n'est point une condition suspensive, c'est une condition résolutoire expressément stipulée, prévue et réglée par une clause spéciale. Cette interprétation présente, d'ailleurs, l'avantage de respecter la loi de l'égalité dans la faillite, car il est aujourd'hui unanimement admis qu'un vendeur ne peut se réserver l'exercice de l'action résolutoire malgré la faillite de son acquéreur (2).

Si la vente-location n'est point une vente à réméré, ni une vente sous condition suspensive, serait-il plus exact de la considérer comme *une vente contenant une réserve de propriété au profit de l'aliénateur* ? Cette opinion, en effet, a été soutenue. La réserve de propriété existerait au profit du vendeur jusqu'au

(1) Note Dalloz, 96, 1, 57.

(2) Bourges, 26 décembre 1887, S., 88, 2, 78 ; Thaller, *Traité de droit commercial*, 3^e édition, n° 2062.

paiement intégral du prix. Ce serait, assurément, un moyen, pour lui, très efficace de s'abriter contre les dangers pouvant résulter de l'insolvabilité de l'acquéreur. Telle est l'opinion de M. Maurice Colin (1). Il y a bien, d'après lui, une vente définitive, malgré la réserve de la propriété ; une semblable convention est licite, puisque la volonté manifestée par les contractants fait la loi du contrat, mais à la condition de ne pas léser les intérêts d'autrui. En conséquence, il ne conviendrait pas, même aux yeux des partisans de cette théorie, d'en accepter pleinement toutes les conséquences ; toutes celles qui se produiraient au détriment des créanciers de l'acheteur, en cas de faillite de ce dernier, doivent être répudiées.

Ainsi appliqué, ce principe pourrait à la rigueur être admis ; mais cette manière de concevoir la réserve de propriété dans la vente-location ne s'harmoniserait nullement avec les intérêts de l'aliénateur. S'il est exact que celui-ci ait stipulé une réserve de ce genre, c'est pour se prémunir contre les dangers occasionnés par l'insolvabilité de l'acquéreur. Si on lui enlève son arme au moment où il veut s'en servir, il est inutile de lui concéder le pouvoir de se réserver la propriété de l'objet. Une convention de ce

(1) En note sous Alger, 18 février 1888, *Revue algérienne*, 1888, p. 416 et S., 89, 2, 115.

genre, dont l'efficacité ne pourrait être invoquée qu'entre les parties, et non au regard des tiers, est dépourvue de toute utilité. Tel n'est donc point encore le fondement juridique sur lequel repose la vente-location.

Un procédé radical consisterait alors à chercher ailleurs les principes juridiques susceptibles de donner la clef de toutes les difficultés qui peuvent s'élever à l'occasion de notre contrat. L'intégralité des effets économiques que les parties se proposent d'atteindre ne peut être sauvegardée que si l'opération se ramène à un bail. Aussi, d'après une certaine opinion, ce n'est pas comme fractionnements d'un prix, mais comme échéance d'un loyer, que les versements périodiques doivent être compris. Sans doute, l'opération pourra se transformer après l'échéance finale en une vente, mais il sera nécessaire, dans ce cas, qu'une somme supplémentaire, s'ajoutant à celles déjà versées, vienne représenter le véritable équivalent pécuniaire du transfert définitif de la propriété à l'acheteur. En toute hypothèse, la convention correspondrait, pendant toute la durée fixée pour l'acquittement des prestations périodiques, à un véritable louage, et si, par la suite, elle doit s'analyser en une vente, il n'en pourra être ainsi qu'après l'exécution, par le débiteur, de toutes ses obligations périodiques. L'aliénateur a commencé par remettre l'objet à

titre de location à l'autre contractant, puis il a consenti à ce que le bail se transformât en vente, au cas où il recevrait régulièrement le versement des redevances stipulées : « Il nous paraît absolument contraire à la volonté des parties de dire qu'elles ont voulu réaliser une vente définitive ; le vendeur n'a jamais eu l'intention de donner un pareil effet à la convention. Si l'on voit dans le contrat une vente parfaite, ce ne peut être qu'une vente à terme ; or, c'est là une opération à laquelle le vendeur s'est formellement opposé ; jamais il n'aurait consenti à se dessaisir de sa chose qui, souvent, représente une valeur considérable, si son co-contractant ne lui avait pas assuré des garanties, en s'obligeant à faire précéder la vente d'un louage (1).

Et l'on ajoute que la combinaison, ainsi comprise, demeure encore des plus avantageuses pour celui qui reçoit l'objet, car il n'aurait pas eu d'autres moyens de se le procurer, et il ignore même s'il sera jamais en mesure d'en acquérir la propriété définitive. Notamment, le producteur, qui a besoin d'un outillage, compte sur ses bénéfices futurs pour en faire l'acquisition, mais ceux-ci sont aléatoires, incertains ; même s'ils se réalisent, leur chiffre peut être trop faible

(1) Alph. Albert, *Distinction de la vente de meubles et du louage*, thèse, Poitiers, 1906, p. 141.

pour permettre à l'agriculteur ou à l'industriel de déboursier la somme représentant le prix d'acquisition du matériel. Les machines, dont il a besoin, pourront être utilisées par lui, immédiatement, grâce au contrat de louage.

Mais, contre cette opinion, les arguments abondent : d'abord, comment affirmer qu'il y a un louage dans une convention destinée à transférer finalement la propriété de l'objet à l'un des contractants ? L'un des traits distinctifs du louage est précisément que le locataire ne devient jamais propriétaire de la chose louée, tandis que l'objet de la vente est la translation de la propriété. MM. Aubry et Rau caractérisent le louage de la manière suivante : « Le louage diffère de la vente en ce qu'il a pour objet de transférer, non la propriété, ni même la possession de la chose qui en fait la matière, mais seulement l'usage de la jouissance de cette chose » (§ 363). La définition de l'article 1709 est suffisamment claire par elle-même ; elle ne confère au locataire qu'un droit de jouissance, et elle laisse, par conséquent, la propriété aux mains du bailleur.

Depuis longtemps, d'ailleurs, cette différence est observée par la jurisprudence, dont les décisions sont très nettes. Aux termes d'un arrêt du 31 juillet 1839 (1), la Cour de Cassation pose en principe que,

(1) S., 39, 1, 675.

à la différence de la vente qui transfère à l'acquéreur la propriété même de la chose, le contrat de louage ne transmet au locataire ou au preneur que la possession et la simple jouissance d'un meuble ou d'un immeuble, à la charge de les conserver et de les remettre au bailleur (1).

Les partisans de la vente-location, considérée comme louage, essayent d'échapper à cette argumentation, en alléguant qu'il y a eu, dès le début, un louage parfait, avec obligation pour le locataire de restituer l'objet à la fin du contrat ; seulement cette obligation de restituer s'est éteinte par confusion. Les qualités de créancier et de débiteur de cette obligation se trouvent ultérieurement réunies sur la même tête, attendu que, par le seul paiement du dernier terme ou d'une somme quelconque stipulée en sus, le contrat a changé immédiatement de nature et est devenu une vente. Dès lors l'acheteur, qui était tenu de rétrocéder la chose, est libéré de cette obligation, puisqu'il se trouve désormais aux lieu et place du vendeur (2).

La vente-location serait ainsi un louage immédiat accompagné d'une vente sous la condition suspensive du paiement du prix : telle est l'opinion de M. Guil-

(1) Cass., 28 novembre 1860, S., 61, 1, 184.

(2) Cf. Albert, thèse, p. 143.

louard (1) ; MM. Baudry et Wahl (2) enseignent qu'un contrat de cette nature doit être considéré, sauf stipulation spéciale, comme un bail en quelque sorte provisoire, pouvant se transformer rétroactivement en vente au gré du preneur. La condition consisterait donc dans la réalisation d'un double élément : d'abord, le versement intégral du prix de location, plus, quelquefois, le paiement d'une somme supplémentaire formant la contre-partie de la valeur de l'objet. M. Guillouard se prononce, en d'autres termes, pour le louage ferme, accompagné d'une vente conditionnelle ; MM. Baudry et Wahl penchent en faveur du louage sous condition résolutoire du paiement des loyers, accompagné d'une vente sous condition suspensive du paiement du prix (3).

Mais l'une et l'autre conceptions se heurtent à de bien graves objections. S'il s'agit d'un louage ferme, les mensualités qui ont été acquittées sont irrévocablement des loyers ; leur caractère juridique étant ainsi fixé dans le passé, comment concevoir qu'elles puissent se transformer en un prix de vente ? Cela paraît encore plus invraisemblable, si aucune somme complémentaire n'est stipulée à titre de prix. Quant à

(1) *Traité du contrat de louage*, 2^e édition, t. II, nos 12 et 673 et *Traité de la vente*, t. I, n^o 65.

(2) *Du contrat de louage*, 2^e édit., 1900, t. I, nos 17 et 18.

(3) Cf. aussi, en ce sens, Appleton, note S., 90, 2, 113,

la conception du louage sous condition résolutoire, suivi d'une vente sous condition suspensive, elle présente incontestablement le mérite de l'ingéniosité, mais elle est assez compliquée. Elle offre une allure abstraite et sévère, qu'il est difficile de prêter à l'intention des parties, gens de condition modeste, qui seraient bien étonnés, si on leur attribuait la paternité de constructions juridiques aussi savantes. D'après M. Cauvière (1), « le paiement intégral des mensualités remplira une double fonction qui fera naître un contrat et en éteindre un autre, tout en n'en laissant définitivement apparaître qu'un, grâce au principe moderne de la rétroactivité des conditions ». La même idée est énoncée par MM. Baudry et Wahl : « Le preneur-acheteur a l'option entre la qualité de preneur et celle d'acquéreur, il est preneur sous condition résolutoire, puisque le paiement intégral seul le rendra acquéreur et qu'il n'est pas obligé à ce paiement intégral, et acquéreur sous condition suspensive ».

En réalité, il n'y a point là de contrat sous condition suspensive. Le contrat existe d'ores et déjà ; la modalité, s'il y en a une, ne peut affecter que les obligations qui en découlent. Le contrat lui-même n'est pas conditionnel, puisqu'il a été régulièrement con-

(1) *Annales du droit commercial*, 1902, p. 49.

clu, signé par les deux parties, et qu'aucun doute ne subsiste dans l'esprit de chacun sur l'efficacité des clauses qui y sont contenues ; la modalité ne vise que l'étendue des obligations réciproques, lesquelles seront susceptibles, à un certain moment, de se transformer en engagement d'une autre nature, de perdre le caractère d'obligations réciproques de bailleur et de preneur, pour devenir les engagements qui découlent d'une vente. En réalité, il n'y a jamais eu qu'un contrat, et les obligations, qui en naissent, auront été de tout temps subordonnées à la réalisation du même événement, savoir : le paiement d'un certain nombre de prestations fixées d'avance (1).

Au surplus, cette analyse de l'opération par un louage suivi de vente n'a pas fait fortune dans la jurisprudence. Il est difficile de comprendre comment le paiement intégral des mensualités a pour résultat de changer la nature juridique du contrat. Comme le fait remarquer M. Laurent, « le mode de paiement du prix de vente et des loyers n'est point de l'essence des contrats de vente et de louage ; on ne peut pas l'invoquer pour déterminer la nature du contrat » (2). Déjà au XVIII^e siècle, Pothier n'hésitait pas à affirmer que les parties peuvent, par une convention de

(1) Acher, *Annales de droit commercial*, 1904, p. 260.

(2) *Principes de droit civil français*, t. XXV, n^o 5.

louage, « ramasser en une seule somme et en un seul prix » le loyer de chaque année de bail, sans que pour cela le contrat cesse d'être un bail (1).

D'autre part, la périodicité du prix n'est nullement incompatible avec les principes de la vente. Il arrive souvent que le prix d'une vente de récoltes est divisée en autant de fractions qu'il y a de récoltes à faire : c'est le cas pour les ventes de fruits, si usuelles dans l'agriculture. « Le prix de vente, écrit M. Laurent (2), peut être payé par termes, et il serait même naturel de le stipuler ainsi, quand la chose vendue consiste en fruits, s'ils sont livrés annuellement ». Ainsi, la division du prix en annuités n'est pas une marque distinctive du bail. Il n'y a donc rien d'anti-juridique à analyser, dès le début, le contrat comme une vente. Parmi les véritables motifs qui permettraient de classer l'opération dans la catégorie des louages, figurerait assurément la circonstance que la somme à verser par le preneur correspond réellement à la valeur de la jouissance de l'objet et non pas de la pleine propriété de cet objet ; cependant, au point de vue pratique, l'absence, dans un contrat de ce genre, des conventions, que l'on rencontre ordinairement dans un bail, vient le plus souvent à l'appui de l'opi-

(1) Pothier, *Traité du contrat de louage*, t. IV des œuvres de Pothier, annotées par Bugnet, Paris, 1845-48, n° 4.

(2) *Loc. cit.*

nion qu'il s'est agi, dès le début, d'une véritable vente.

La Cour de Cassation relève, parmi les caractères qui tendent à ranger la convention parmi les baux, les traits suivants : la stipulation que les objets loués seront, pendant la durée du bail, assurés contre l'incendie au nom du bailleur ; la faculté de résilier, à l'expiration d'un certain temps, accordée au locataire ; enfin, l'obligation pour celui-ci de payer, en sus des loyers, s'il veut se rendre acquéreur à la fin du bail, une somme d'argent représentant un véritable prix (1).

Mais la Cour suprême s'empresse d'ajouter qu'il faut avant tout s'attacher à l'intention des parties, révélée par leur correspondance ou autrement, et examiner si la dénomination attribuée au contrat n'a pas été inspirée par une pensée de fraude à l'égard des tiers.

En résumé, il convient de s'attacher moins à la qualification des actes qu'à la volonté des parties. Pour apprécier les effets juridiques de la convention, le juge devra rechercher quelle a été l'intention des contractants et examiner si, d'après ce qu'ils ont voulu faire, il s'agit d'un bail, ou si la convention ne résiste pas à cette qualification et ne s'analyse pas plutôt

(1) Cass., 22 janvier 1902, S., 02, 1, 168.

en une vente. Dans cet examen, le juge devra se diriger par une comparaison constante des clauses du contrat avec les règles dominantes de la vente et du louage. Il ne s'agira pas, bien entendu, d'un simple rapprochement matériel; l'œuvre d'analyse, à laquelle les tribunaux procéderont, devra s'inspirer, avant tout, du but économique recherché ; or, c'est là la méthode d'individualisation, telle qu'elle doit être comprise. En résumé, la vente-location se rapproche, sans aucun doute, plus de la vente que du louage, malgré les artifices de rédaction qui tendraient à présenter l'acte sous l'apparence d'un bail.

Mais quel est l'intérêt pratique de cette constatation, d'après laquelle le contrat que nous étudions n'est point un louage et participe plutôt des caractères de la vente ? Cet intérêt se dégage de l'importance qu'il y a à distinguer la vente du louage, au point de vue du transfert de la propriété, de la garantie, des risques, des droits d'enregistrement, de l'opposabilité des droits du vendeur à la faillite de l'acquéreur, enfin de l'application possible de l'article 408 du code pénal ; autrement dit, cette analyse d'un contrat, si usuel dans la pratique, produit des conséquences qui se répercutent sur des théories d'ordre civil, criminel, commercial et fiscal ; nous n'y reviendrons pas, les ayant indiquées par avance au cours de ce travail.

Il ne semble pas douteux qu'un semblable contrat ne

forme généralement qu'une variante de la vente. La façon dont les loyers sont calculés l'indique d'une manière formelle ; ils n'ont rien de commun avec le prix d'une location, puisque, pour en déterminer le taux, on ne tient nullement compte de la jouissance qui est concédée à l'acquéreur, et qu'on commence par fixer un prix total correspondant à la valeur de l'objet, prix qui est ensuite divisé en un certain nombre de portions, qui sont alors qualifiées de loyers. Il est manifeste aussi que l'acquéreur ne s'engage à verser ces redevances au vendeur qu'en raison de leur imputation sur le prix de la vente (1).

A supposer même que la fixation du prix ne forme pas l'élément caractéristique du contrat, d'autres motifs militent en faveur de l'assimilation avec la vente ; ils sont à la fois d'ordre économique et d'ordre juridique. D'ordre économique : il n'est pas besoin de procéder à un long examen de l'acte pour deviner que l'espoir manifeste de l'acquéreur, le but essentiel en vue duquel il s'est engagé, c'est de devenir propriétaire de l'objet ; dès qu'il est en possession, il estime qu'il a le droit de considérer la chose comme sienne, et énergique serait assurément sa protestation contre toute affirmation d'après laquelle il n'aurait aucun droit acquis à la propriété.

(1) V. Hardoin, thèse, p. 121.

C'est donc bien une vente qu'il a voulu conclure ; ce sont, d'ailleurs, tous les éléments de la vente, qui se rencontrent dans l'opération, savoir : une chose (l'objet qui est remis au prétendu locataire) ; un prix (le montant des loyers), qui représente, seul, la prestation nécessaire pour acquérir la propriété de l'objet, et non pas seulement sa jouissance ; enfin le consentement réciproque des parties sur la chose et sur le prix.

De plus, comme le remarquait la cour d'Orléans (1), comment qualifier de bail un acte où l'on constate l'absence de certaines clauses que les parties n'auraient pas manqué d'insérer avec détails, si la location avait été sérieuse. Les plus caractéristiques de ces clauses, absentes du contrat, ce sont : la stipulation que le locataire devra rendre l'objet loué à la fin du bail, et celle concernant l'état dans lequel la restitution aura lieu. Enfin, rien ne limite l'usage que le locataire pourra faire des meubles acquis. Un jugement du tribunal de paix de Moissac (2) se refuse également à considérer comme un bail la livraison d'une machine à coudre moyennant un loyer hebdomadaire de 3 francs pour un minimum de 25 semaines, avec clause que la propriété de la machine sera

(1) Orléans, 12 avril 1907, D., 07, 2, 301.

(2) 22 novembre 1907, D., 08, 5, 21.

conférée de plein droit à son détenteur, lorsque la somme des versements hebdomadaires aura atteint le total de 260 francs. « L'interprétation des juges du fond, dit encore la Cour suprême (1), est souveraine pour décider si la convention litigieuse constitue un bail ou une vente, et ils devront se décider pour ce dernier contrat, toutes les fois que l'intention des parties sera de transférer définitivement la propriété à l'acquéreur. Cette intention pourra être révélée par l'ensemble des clauses de l'acte, ou même par la correspondance échangée à son occasion ».

Mais, bien entendu, la volonté des parties n'aura pas le pouvoir d'engendrer des conséquences nuisibles au droit des tiers, et, en cas de faillite de l'acheteur, l'aliénateur verra ses sûretés restreintes par l'application des articles 550 et 576 du code de commerce. « Il n'y a pas à tenir compte de la dénomination de bail, déclare M. Thaller, car c'est la réalité de la convention qui est déterminante ; les parties ayant voulu un transfert immédiat de la propriété, il n'est pas rationnel d'attribuer à leur convention, pendant un certain temps, la nature d'un louage ; en réalité elle a été, dès le premier jour, une vente » (2).

Le contrat conserve, d'ailleurs, son efficacité de

(1) Req., 29 janvier 1902, S., 02, 1, 168, D., 02, 1, 96.

(2) Thaller, note D., 96, 1, 57.

vente, même en cas de faillite de l'acheteur, car la faillite n'implique pas, par elle-même, la résiliation des contrats antérieurs, régulièrement passés par le failli (1) ; à celui-ci se trouve désormais substitué le syndic, qui, dans l'intérêt de la masse, va suivre l'exécution des contrats conclus avant la déclaration de faillite. Le vendeur viendra donc au marc le franc et subira la loi de l'égalité entre créanciers ; avec cette solution, qui respecte les droits des tiers, il n'existe aucun inconvénient à considérer que la convention représente bien une vente.

En résumé, le qualificatif de location donné au contrat par les parties doit être, dans la plupart des cas, rejeté et remplacé par celui de vente, car leur intention normale sera d'avoir voulu effectuer un transfert de propriété. Le but final des contractants était la conclusion d'une vente à crédit ; l'acheteur ne s'est déterminé à signer l'acte que dans l'intention d'acquérir la propriété de l'objet ; s'il avait su ne devenir que simple locataire, il n'aurait vraisemblablement pas contracté, il n'aurait pas consenti à payer la valeur marchande de l'objet pour se contenter du simple ti-

(1) Cf. Bonnichon, *Des effets de la faillite et de la liquidation judiciaire sur les contrats antérieurement conclus*, thèse, Paris, 1900, et trois arrêts de Cass., 27 avril 1906, 24 et 31 juillet 1906, Sir., 1907, 1, 169 ; rapprocher note de M. Naquet, Sir., 1906, 1, 173.

tre de locataire, pour n'obtenir qu'un modeste droit de jouissance.

Le législateur, lui-même, s'est servi de ce procédé dans des lois récentes, qui ont permis à la classe pauvre d'acquérir des immeubles, grâce à des facilités accordées pour le paiement du prix (1). Ces lois permettent au travailleur, ou à l'homme peu fortuné, d'acquérir une habitation, et quelques terres y attenant, moyennant un prix fractionné en termes nombreux, dont les échéances seront facilement acquittées par l'acheteur. Une pareille convention n'est pas sensiblement différente de celle que nous étudions ; là aussi le montant total des redevances représente bien la valeur de l'immeuble. Si le législateur lui-même n'hésite pas à reconnaître que des opérations de ce genre doivent être qualifiées de vente, pourquoi la doctrine et la jurisprudence ne consentiraient-elles pas à s'orienter dans cette voie ? Pourquoi le contrat changerait-il de nature, suivant qu'il porterait sur des immeubles ou qu'il s'appliquerait à des objets mobiliers ?

(1) Lois des 30 novembre 1894, 12 avril 1906 et 10 avril 1908.

CONCLUSION

Il est aujourd'hui des contrats très usuels, dont les traits caractéristiques sont empruntés à la fois à la vente et au louage. La vente à tempérament, sous sa forme pratique de vente-location, et le plus souvent aussi quand elle consiste en une vente sous condition suspensive, se ramène à la fois à l'un et à l'autre de ces deux contrats, mais l'influence de la vente apparaît incontestablement dominante. Faut-il aller jusqu'à dire qu'elle constitue un contrat innomé (1) ? opinion qui, d'ailleurs, attribue au contrat la plupart des effets d'une vente, et où l'on écarte notamment l'application de l'article 408 du code pénal. Il ne nous paraît pas douteux, en effet, que la vente-location pourrait mériter cette épithète, si l'on devait considérer comme innomés tous les contrats qui n'ont pas été prévus par le code civil ; mais, à nos yeux, cette question de terminologie juridique n'a pas grande impor-

(1) Note Dalloz, 1905, 2, 414, *in fine*.

tance. Qu'on la qualifie ou non de contrat innomé, la vente, dissimulée sous forme de location, n'en est pas moins un contrat qui présente une structure originale, en ce qu'elle se greffe à la fois sur la vente et sur le louage, tout en se soumettant surtout aux règles de la vente ; elle emprunte au louage l'apparence extérieure, l'acquittement du prix par voie d'annuités ou de mensualités (bien qu'il ne s'agisse pas là d'un caractère nettement distinctif du louage), quelquefois la stipulation que les objets loués seront, pendant la durée du contrat, assurés contre l'incendie au nom du bailleur, enfin la faculté de résilier à l'expiration d'un certain délai. A tous les autres points de vue, ce sont bien les principes de la vente qui l'emportent, notamment quant au transfert de la propriété et de toutes ses conséquences.

Cette combinaison des éléments de deux contrats légaux, pour les plier aux besoins de la vie réelle, n'offre rien d'anti-juridique, étant donné que des nécessités économiques nouvelles ont engendré des combinaisons, que les législateurs de 1804 ne pouvaient pas soupçonner. « Ce serait une erreur, déclarait déjà Portalis lors de la préparation du code civil, de penser qu'il pût exister un corps de lois, qui eût d'avance pourvu à tous les cas possibles ; c'est à l'expérience à combler les vides que nous laissons. Les codes des

peuples se font avec le temps ; mais, à proprement parler on ne les fait pas » (1).

Depuis le code civil, l'interprétation des contrats qui avaient été réglementés en 1804 a, sans cesse, donné lieu à l'analyse et aux recherches des praticiens et des tribunaux. L'individualisation s'est donné libre carrière, et l'on a été amené, peu à peu, à attribuer force de lois à des clauses qui, au début, ne présentaient qu'un caractère accessoire, et qui, par la suite, se sont élevées au rang de stipulations principales. On ne pouvait pas se borner à leur appliquer les classifications édictées par le code ; il fallait en outre combiner entre eux les principes des différents contrats réglementés, en vue de respecter entièrement les effets voulus par les parties et de ne pas sacrifier leurs intérêts économiques à une interprétation trop étroite. Ainsi s'explique la méthode adoptée par les tribunaux, qui se sont appliqués à rechercher, avant tout, l'intention des parties, pour se guider dans l'étude de chaque convention, pour examiner la qualification dont elle paraît susceptible, pour déterminer les effets qui doivent en découler. Des décisions, souvent critiquées par la doctrine comme présentant entre elles des contradictions, sont ainsi justifiées par les exi-

(1) Fenet, Discours prélim. de Portalis, dans son *Recueil complet des travaux préparatoire du code civil*, t. I^{er}, p. 467-476.

gences d'une situation de fait, par le désir de sauvegarder les intérêts économiques, auxquels le contrat se proposait de satisfaire. Il est alors facile de comprendre que les tribunaux, tantôt se décident à affirmer l'existence de contrats nouveaux, que le code n'avait point prévus, et tantôt préfèrent ranger les combinaisons nouvelles, qu'ils rencontrent dans la pratique, dans la catégorie des contrats nommés, en combinant ensemble les principes divers auxquels les contractants ont visiblement entendu se soumettre.

« Depuis le code civil, écrit M. Saleilles, le milieu social a changé du tout au tout. D'autres idées se sont fait jour, non pas que les principes éternels de toute justice se soient modifiés ou altérés ; mais les applications qui durent en être faites se présentent dans des conditions désormais toutes différentes. Des créations d'ordre économique, que personne ne pouvait prévoir il y a un siècle, ont bouleversé les rapports juridiques entre le capital et le travail, entre ceux qui produisent et ceux qui consomment ; et des aspirations nouvelles sont issues de cet état de choses jadis insoupçonné... La sécurité des relations, les nécessités du crédit nous ont montré qu'il y avait place pour des créations juridiques, nées d'une éclosion coutumière et spontanée » (1).

(1) Saleilles, Introd. au livre de M. Geny, *Méthode d'interprétation et sources en droit privé positif*, Paris, 1899, p. 2.

Il est évident que, quel que soit le degré de perfection des lois positives, leurs rédacteurs ne peuvent tout prévoir ; ils sont impuissants à deviner la direction dans laquelle l'action du temps orientera les idées et les mœurs ; une foule de détails doivent donc leur échapper. De là l'apparition soit de contrats absolument nouveaux, soit de conventions qui, par leur caractère juridique, se rapprochent des types de contrats déjà connus. Pour l'organisation de ces contrats, le rôle essentiel appartient à la jurisprudence, qui ne laisse aucune part au hasard, et qui se rapproche plus ou moins lentement de la perfection par des essais et des tâtonnements successifs. Grâce aux observations de l'expérience, les règles peu à peu consacrées et développées, sous l'empire des besoins nouveaux, finissent par se traduire en formules d'utilisation juridique.

Seulement, dans son œuvre d'interprétation, dans son effort pour combler les lacunes inévitables de la législation, et pour reconnaître à la volonté humaine toute son efficacité dans la formation des contrats, la jurisprudence ne doit pas perdre de vue l'équilibre des intérêts en présence, qu'il importe d'assurer et de maintenir par une réglementation prévoyante. Dans le conflit des aspirations opposées qui sont aux prises dans tout contrat, il est nécessaire que les juges arrivent à une juste conciliation, qui, sans méconnaître

les intentions des parties, s'efforce de les épurer à la lumière d'un idéal de justice, en vue d'atténuer la prépondérance de l'un ou de l'autre des contractants, et d'établir entre eux l'équilibre désirable. Le but du droit, constate Demolombe (1), « c'est le meilleur et le plus exact règlement possible de tous les intérêts, c'est le bon ordre, c'est la justice ». La mission de la jurisprudence, créatrice dans une certaine mesure, consistera donc à apprécier, au point de vue d'une stricte équité, les conventions nouvelles que la pratique révèle (2). Il ne faut pas que, sous prétexte de ne pas entraver le libre développement de l'autonomie des volontés, on laisse cette liberté individuelle se développer au détriment des droits d'autrui.

Cette observation nous conduit à indiquer les points sur lesquels il serait désirable que les tribunaux exercent un contrôle, et que le législateur édicte une réglementation, le jour où il se décidera à considérer la vente à tempérament, dans sa forme la plus répandue: la vente-location, comme un contrat distinct, digne de recevoir une place spéciale dans nos lois. Il y aurait lieu, à cet égard, de s'inspirer des dispositions si équitables des lois étrangères, notamment

(1) *Cours de code civil*, t. I^{er}, n° 14.

(2) Cf. Gén^y, p. 539, n° 173.

des lois allemande et autrichienne, qui sont venues, dans un louable souci de justice, mettre l'acquéreur à l'abri des clauses trop visiblement inspirées par l'intérêt exclusif de l'aliénateur. Ce qu'il importe, avant tout, de proscrire dans les ventes-locations, ce sont les clauses par lesquelles l'aliénateur se réserve, à défaut d'accomplissement par l'autre partie de ses engagements, de reprendre l'objet sans restituer les sommes qu'il a perçues. Trop souvent, ces stipulations sont dissimulées dans les actes sous une rédaction qui n'attire pas suffisamment l'attention de l'acquéreur, et qui aboutit, en fait, à une véritable spoliation de ce dernier.

Ainsi il serait de toute nécessité, à l'exemple de la loi autrichienne de 1896, de déclarer nulle la clause par laquelle le vendeur, en cas de résolution du marché pour défaut de paiement des termes, reprend l'objet mobilier tout en conservant les acomptes reçus. Ces acomptes forment désormais pour lui une source d'enrichissement injuste ; ils ne correspondent dans son patrimoine à aucune sortie de valeur. Or, si la convention s'analyse en une vente, il est de toute logique que le prix, ou qu'une fraction du prix, ne soit irrévocablement perçu par le vendeur qu'à la condition de laisser l'acheteur profiter d'un avantage équivalent, et de lui abandonner la totalité ou une fraction de l'objet de la vente. L'équité ne serait satisfaite que

si le vendeur pouvait réclamer seulement une indemnité correspondant à la privation de l'usage de l'objet et aux détériorations qui ont pu être commises ; toute stipulation fixant un taux plus élevé présente le caractère d'une convention usuraire et doit être, pour ce motif, déclarée nulle, comme contraire à l'ordre public. Il n'est pas vrai de soutenir que chacune des parties possède une situation égale dans la vente-location ; il y a, entre elles, toute la distance qui sépare l'individu qui manque de ressources de celui qui en possède ; il importe de ne pas sacrifier l'acheteur à l'autre contractant.

Indépendamment de l'intérêt de l'acquéreur, il y a lieu de se préoccuper également de celui des tiers. Nous savons, en effet, que l'un des motifs pour lesquels la jurisprudence refuse à l'aliénateur la faculté de se prévaloir de ses sûretés, en cas de faillite de son débiteur, c'est la considération que la présence de l'objet dans le patrimoine de ce dernier a trompé les tiers et porté ceux-ci à consentir plus facilement crédit au débiteur. Mais l'intervention législative pourrait exiger que les contrats de cette nature soient transcrits, comme en Amérique, sur un registre spécial, tenu au greffe du tribunal de commerce du domicile ou de la résidence de l'acquéreur, et portés de cette manière à la connaissance des tiers. Les créanciers ne pourraient plus ainsi opposer au vendeur que le crédit con-

senti au débiteur commun leur a été nuisible, et alléguer qu'ils se trouvent dépouillés d'un gage sur lequel ils croyaient pouvoir compter.

Au besoin même, il serait possible d'aller plus loin, et de permettre au vendeur de publier le droit de gage, qu'il retiendrait sur l'objet vendu, par des formalités analogues à celles qui sont prescrites par la loi du 1^{er} mars 1898 pour la mise en gage des fonds de commerce, ou par celles des 18 juillet 1898 et 30 avril 1906 sur les warrants agricoles (1).

Peut-être aussi serait-il désirable d'étendre aux ventes-locations d'objets mobiliers l'article 3 de la loi du 12 mars 1900, destinée à réprimer les abus commis en matière de vente à crédit de valeurs de bourse, et de réduire à une durée maxima de 2 ans l'échelonnement des paiements fractionnés. On écarterait ainsi de ces contrats les personnes dont les ressources sont véritablement trop modiques. D'autre part, un crédit prolongé est dangereux pour celui qui en profite, car il est de nature à multiplier les illusions chez le débiteur.

Mais, de toutes les clauses que le législateur de l'avenir devra réglementer avec le plus d'attention, celles qui commandent, au plus haut degré, une surveillance étroite, sont toutes les stipulations par les-

(1) Cf. Planiol, t. II, n^{os} 2710 et s.

quelles le vendeur chercherait à abuser de la situation gênée de sa contre-partie. Il importe que la vente-location ne puisse dégénérer en un système d'exploitation de l'individu, et il ne faut pas oublier que l'usure n'est pas seulement possible dans les contrats de prêt, ou autres similaires, mais qu'elle peut se glisser dans tout contrat synallagmatique, impliquant échange de prestations pécuniaires de valeur soi-disant équivalente. S'il est conforme aux conditions de la vie économique actuelle de sanctionner tous les rapports d'affaires et de tenir compte, à cet égard, des transformations sociales, il ne faut pas que le mouvement d'individualisation des contrats aboutisse à favoriser les habitudes d'usure et à l'exploitation des besoins, de la faiblesse ou de l'inexpérience de l'un des contractants.

Vu :

Le Doyen,

CH. LYON-CAEN.

Vu :

Le Président de la Thèse,

AMBROISE COLIN.

Vu et permis d'imprimer :

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,

L. LIARD.

BIBLIOGRAPHIE

Ancien droit français.

POTHIER. — *Traité du contrat de louage*, t. IV des œuvres de Pothier, par Bugnet, en 10 vol. in-8°, Cosse et Delamotte, Paris, 1845-1848. Cf. n° 1 à 32.

BEAUNE. — *Droit coutumier français*, Les contrats, in-8°, Delhomme et Briguët, Paris et Lyon 1889. Cf. p. 226 à 239.

Droit français moderne.

AUBRY ET RAU. — *Cours de droit civil français*, 5° éd., t. V, 1907.

TROPLONG. — *De l'échange et du louage*, 3° éd., 2 vol. in-8°, Paris, 1859. Cf. t. I, préface et les n° 1 à 66 et 81 à 102, de la partie intitulée : du contrat de louage.

DALLOZ. — *Répertoire méthodique et alphabétique de législation, de doctrine et de jurisprudence*, 44 vol. in-4°, Paris, 1845-1870. V° *Enregistrement*, n° 2844 à 2881 ; V° *Mines, minières et carrières*, n° 60 à 88.

LAURENT. — *Principes de droit civil français*, 2° éd., 33 vol. in-8°, Pedone, Paris, 1876-1878, t. XXV, n° 1 à 9.

NAQUET. — *Traité théorique et pratique des droits d'enregistrement*, 3 vol. in-8°, Delamotte, 1882, t. I, n° 374 à 384 et 480 à 490.

GUILLOUARD. — *Traité du contrat de louage*, 2 vol. in-8°, 1885, t. I, n°s 1 à 17, t. II, n°s 188 à 206 et n° 673.

DEMANTE. — *Principes de l'enregistrement en forme de commentaire de la loi du 22 frimaire an VII*, 4^e éd., 2 vol. in-8°, 1888-1890, t. I, n°s 332 à 363.

BAUDRY-LACANTINERIE ET WAHL. — *Du contrat de louage*, 2 vol. in-8°, 1898 (ouvrage compris dans le traité théorique et pratique de droit civil, publié sous la direction de M. Baudry-Lacantinerie), t. I, n°s 1 à 38, 608 à 621, t. II, n°s 1094 à 1148.

HUC. — *Commentaire théorique et pratique du droit civil*, 15 vol. in-10, 1892-1903, t. X, n°s 1 à 12, 274 et 275.

RIVIÈRE. — *Pandectes françaises*, nouveau répertoire de doctrine, de législation et de doctrine, rédigé sous la direction de MM. Rivière et Weiss, 59 vol. in-8°, Paris, 1886-1905, V^o Bail en général, n°s 1 à 65; V^o Bail (timbre et enregistrement), n°s 1 à 355.

AVENEL (D'). — *Le mécanisme de la vie moderne; les grands magasins*, *Revue des Deux-Mondes*, 15 juillet 1890.

PONT. — *Du droit d'enregistrement dans ses rapports avec les transmissions à titre onéreux de meubles corporels*, *Revue critique de législation et de jurisprudence*, t. I, p. 165 à 178, 541 à 555, 743 à 754.

BAUDOUIN. — *Conclusions de M. le Procureur général Baudouin, à la cour de Cass. (ch. réun.)*, 17 mars 1904, D., 1905, 1, 140 et 141.

M. COLIN. — *Note sous Alger*, 18 février 1888, *Rev. algérienne et tunis. de leg. et de jur.*, 1888, p. 416.

CHARMONT. — *Vente de machines, privilèges du vendeur de meubles*, *Rev. crit. de leg. et de jur.*, nouv. série, t. XX (année 1891), p. 65 à 70.

THALLER. — Note sous Cass., 17 juillet 1895, D., 96, 1, 57.

COTELLE. — Rapport à la cour de Cass; Cass. req., 21 juillet 1897, D., 98, 1, 269.

VALLAT. — *Etude théorique et pratique des ventes à tempérament de valeurs de Bourse* (loi du 12 mars 1900) et d'objets mobiliers, th. doct., Montpellier, 1900, in-8°.

HARDOIN. — *De la vente à tempérament*, th. doct., Paris, 1900, in-8°.

COUTURE. — *Des différentes combinaisons de ventes à crédit dans leurs rapports avec la petite épargne*, th. doct., Paris, 1904, in-8°.

ALBERT. — *Distinction de la vente de meubles et du louage, soit d'immeubles, soit d'objets mobiliers*, th. doct., Poitiers, 1906.

VALÉRY. — *Du louage des meubles*, *Annales de droit commercial*, 1895, p. 92.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION HISTORIQUE.	5
CHAPITRE I. — Les causes économiques de la pratique de la vente à tempérament d'objets mobiliers	27
CHAPITRE II. — La vente à tempérament d'objets mobiliers et les lois étrangères	45
CHAPITRE III. — Les formes de la vente à tempérament en France	86
CHAPITRE IV. — De la nature juridique de la vente à tempé- rament. — La vente-location	120
CONCLUSION	150
BIBLIOGRAPHIE	161

